



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



**UNIA EUROPEJSKA**  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

# Inkubator Dojrzałej Przedsiębiorczości

## klucz do sukcesu osób 45+



Na  
**sukces**

nigdy nie **jest**

za późno



## SPIS TREŚCI

I.	Słowo wstępne .....	3
II.	Realizacja projektu „Inkubator Dojrzałej Przedsiębiorczości” .....	4
	1. Profil kompetencji przedsiębiorcy.....	4
	2. Rekrutacja .....	6
	3. Szkolenia i doradztwo.....	7
	4. Działalność Inkubatora Dojrzałej Przedsiębiorczości.....	12
	5. Wsparcie finansowe .....	23
III.	Inkubatorowe „Kurczaki”, czyli uczestnicy projektu.....	24
	1. Kim są uczestnicy projektu .....	24
	2. Uczestnicy o udziale w projekcie .....	26
IV.	Uczestnicy projektu „Inkubator Dojrzałej Przedsiębiorczości” – przykłady działalności .....	34
V.	Załącznik: Firmy założone w ramach projektu „Inkubator Dojrzałej Przedsiębiorczości” .....	54



## I. Słowo wstępne

Żyjemy w czasach kultu młodości. Widać to wyraźnie nie tylko w telewizji czy kolorowych czasopismach, ale również na rynku pracy. Osoba w wieku dojrzałym, jeśli zostanie bez pracy, ma duże problemy ze znalezieniem nowej. Również osoby pracujące nie zawsze są w komfortowej sytuacji i często są pierwsze w kolejce do zwolnienia w razie redukcji etatów. Wielu pracodawców obawia się starszych pracowników jako niepasujących do młodych, dynamicznych zespołów. Przypisują im stereotypowo takie cechy jak: wysokie wymagania finansowe, niechęć do uczenia się nowych rzeczy, trudności w radzeniu sobie z nowymi technologiami, powolność, niska efektywność. Dojrzały pracownicy często obawiają się zwolnienia. Jeśli mają taką możliwość – odchodzą na renty i wcześniejsze emerytury. W efekcie, w województwie mazowieckim prawie 600 tysięcy osób po 45 roku życia i jeszcze w wieku produkcyjnym, nie ma pracy. Rodzi to poważne problemy społeczne, bowiem utrata więzi ze światem pracy powoduje pogorszenie jakości życia, poczucie osamotnienia, a nawet wykluczenie społeczne.

Jednocześnie badanie GUS „Przejście z pracy na emeryturę” (2007) wykazuje, że wiele osób opuszczających rynek pracy chciałoby nadal wykorzystywać swoje umiejętności zawodowe i doświadczenie. Dla części z nich dobrym rozwiązaniem może być samozatrudnienie dające możliwość dostosowania czasu i warunków pracy do własnych możliwości. Osoby dojrzałe mają zawód, umiejętności i doświadczenie, ale najczęściej brakuje im wiedzy i umiejętności planowania i zarządzania firmą, nie zawsze wiedzą jak zacząć, a często brak im środków.

Fundacja „Fundusz Współpracy” i Fundacja Promocji Inicjatyw Społecznych POLPROM mając wcześniejsze doświadczenia w pracy z grupą 45+ m.in. z Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL, wyszły z inicjatywą projektu wspierającego przedstawicielki i przedstawicieli tej grupy w ich dążeniach do utrzymania aktywności i niezależności zawodowej. W ten sposób zrodził się pomysł „Inkubatora Dojrzałej Przedsiębiorczości”.

Realizacja projektu wykazała, że stereotypy dotyczące tej grupy mijają się z rzeczywistością. W procesie rekrutacji i w samym projekcie spotkaliśmy się z ludźmi tryskającymi energią i z entuzjazmem opowiadającymi o swoich zawodowych planach. Uczestnicy projektu dali się poznać jako osoby zdecydowane, wiedzące czego chcą i uparcie dążące do celu. W warunkach dostosowania procesu szkoleniowo-doradczego do ich potrzeb osiągnęli wysokie wyniki w testach i wszystkim udało się ukończyć prawie półroczne szkolenia oraz złożyć biznesplany. Dużym sukcesem jest fakt, że aż 48 biznesplanów (96%) zostało ocenionych pozytywnie i kwalifikowało się do przyznania dotacji, co znacznie przekroczyło nasze najśmielsze oczekiwania i, niestety, możliwości finansowe przewidziane w projekcie. Mam jednak nadzieję, że zdobyta wiedza nie pójdzie na marne. Tym, którzy nie otrzymali dotacji, uda się ją wykorzystać i zrealizować plany, a 36 nowych dojrzałych przedsiębiorców, którzy otrzymali dotacje na założenie działalności gospodarczej, odniesie sukces na nowej drodze życia zawodowego.

Agnieszka Luck

  
Koordynator Projektu

## II. Realizacja projektu „Inkubator Dojrzałej Przedsiębiorczości”

Projekt „Inkubator Dojrzałej Przedsiębiorczości” współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego jest realizowany przez Fundację „Fundusz Współpracy” w partnerstwie z Fundacją Promocji Inicjatyw Społecznych POLPROM w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki Priorytet VI Rynek pracy otwarty dla wszystkich Działanie 6.2 Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia.

Celem projektu jest wzrost przedsiębiorczości osób 45+ w województwie mazowieckim poprzez wsparcie szkoleniowo – doradcze 50 osób i finansowe 35 osób zamierzających rozpocząć działalność gospodarczą. Działania projektowe prowadzone są w okresie 15.12.2010 – 14.12.2012, a przyświeca im hasło „Na sukces nigdy nie jest za późno”.

### 1. Profil kompetencji przedsiębiorcy

Zakładając w projekcie przygotowanie uczestników do bycia przedsiębiorcami poprzez szkolenia i doradztwo należało znaleźć jakiś punkt odniesienia, wzorzec, który będzie pomocny przy rekrutacji, a zarazem będzie wyznaczał kierunki i cele, do których w procesie szkoleń i doradztwa realizatorzy projektu razem z uczestnikami będą dążyć. Dlatego we współpracy z psychologami, ekspertami i przedsiębiorcami opracowano profil kompetencji przedsiębiorcy. Powstanie ostatecznej wersji profilu poprzedzały następujące prace:

- analiza literatury i dokumentów,
- stworzenie wersji roboczej profilu,

- weryfikacja kompetencji metodą ekspercką,
- weryfikacja profilu poprzez indywidualne wywiady z przedsiębiorcami,
- opracowanie ostatecznej wersji profilu kompetencji,
- przygotowanie raportu.

Analiza dokumentów i literatury miała na celu dokonanie przeglądu stosowanych podejść i narzędzi w zakresie opisu oraz pomiaru kompetencji, a także na temat zagadnień związanych z przedsiębiorczością jako kompetencją.

Zebrany materiał został przeanalizowany w toku spotkań roboczych i stanowił podstawę do zaprojektowania wstępnej wersji profilu kompetencji przedsiębiorcy integrującego różne perspektywy i podejścia do przedsiębiorczości. Jako obowiązująca w tych pracach została przyjęta definicja autorstwa Grzegorza Filipowicza, która do kompetencji zalicza: poziom wiedzy, postawy i nastawienia motywacyjne. Przyjęta przez tego autora definicja kompetencji uwzględnia osobiste dyspozycje w zakresie wiedzy, umiejętności i postaw pozwalające realizować zadania zawodowe na odpowiednim poziomie. Przyjęto otwarty model oceny kompetencji, prezentowany na skali 5-stopniowej, a zestaw zawierał listę kompetencji kluczowych i szczegółowych dla roli przedsiębiorcy. Aby uzyskać większą przejrzystość profilu kompetencji, dokonano ich podziału na cztery grupy :

- biznesowe
  - społeczne
  - osobiste
  - zawodowe – kompetencje twarde.
- } kompetencje miękkie

## PROFIL KOMPETENCJI PRZEDSIĘBIORCY

KOMPETENCJE BIZNESOWE	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Orientacja na klienta</li><li>2. Myślenie strategiczne i przedsiębiorcze</li><li>3. Myślenie operacyjne</li><li>4. Orientacja na zysk</li></ol>
KOMPETENCJE SPOŁECZNE	<ol style="list-style-type: none"><li>5. Zarządzanie relacjami interpersonalnymi</li><li>6. Wywieranie wpływu</li><li>7. Przywództwo</li></ol>
KOMPETENCJE OSOBISTE	<ol style="list-style-type: none"><li>8. Decyzyjność</li><li>9. Zorientowanie na rezultat</li><li>10. Otwartość na zmianę i innowacyjność</li><li>11. Rozwiązywanie problemów</li></ol>
KOMPETENCJE TWARDE	<ol style="list-style-type: none"><li>12. Orientacja na rozwój przedsiębiorstwa</li><li>13. Zarządzanie finansami małej firmy</li><li>14. Planowanie biznesu</li><li>15. Prawo w biznesie</li><li>16. Efektywna sprzedaż</li><li>17. Orientacja marketingowa</li></ol>

Do udziału w weryfikacji profili metodą ekspercką zaproszono dwóch ekspertów ds. przedsiębiorczości, o zróżnicowanych doświadczeniach, tak, aby uzyskać jak najbardziej wszechstronną ocenę. Eksperti zostali poproszeni o wyrażenie opinii w następujących kwestiach:

- Poprawność wyboru kompetencji w kontekście efektywnego funkcjonowania przedsiębiorcy zarządzającego małą firmą;
- Zrozumiałość i przejrzystość opisu zachowań;
- Dostosowanie kompetencji twardych w profilu do programu szkoleń biznesowych.

Istotnym elementem pracy nad profilem kompetencji przedsiębiorcy były wywiady indywidualne przeprowadzone z przedsiębiorcami, prowadzącymi małe firmy. Wywiady miały na celu weryfikację profilu kompetencji przedsiębiorcy przez praktyków z punktu widzenia ich doświadczeń i z uwzględnieniem realiów codziennej pracy przedsiębiorcy, a także sformułowanie rekomendacji pod kątem planowania usług doradczych i szkoleniowych w projekcie.

Profil kompetencji przedsiębiorcy stanowił punkt wyjścia w systemie zarządzania kompetencjami uczestników projektu „Inkubator Dojrzałej Przedsiębiorczości” i był wykorzystywany nie tylko w rekrutacji do precyzyjnego określenia wymagań kwalifikacyjnych i ich późniejszej weryfikacji poprzez zastosowanie narzędzi pomiaru kompetencji, ale w całym procesie szkoleniowo-doradczym.

## 2. Rekrutacja

Rekrutacja do projektu to kluczowy moment w jego realizacji, ważny nie tylko z punktu widzenia osiągnięcia zakładanych we wniosku wskaźników. Od osobowości uczestników, ich motywacji do uczestniczenia w projekcie, determinacji w realizacji planów oraz jakości pomysłów

na prowadzenie działalności gospodarczej zależy zarówno atmosfera w projekcie jak i powodzenie całego przedsięwzięcia. Z tego powodu rekrutacja została szczegółowo zaplanowana i przeprowadzona z najwyższą starannością i uwagą.

Przede wszystkim trzeba było dotrzeć do odpowiedniej grupy potencjalnych kandydatów z przejrzystym i zrozumiałym komunikatem zachęcającym do uczestnictwa w projekcie tylko tych, do których był on skierowany. Partner odpowiedzialny za promocję rekrutacji przygotował plakaty i ulotki, które przekazał do 400 odbiorców instytucjonalnych, m.in. do urzędów gmin, Powiatowych Urzędów Pracy, organizacji pozarządowych działających na rzecz osób 45+. Zamieszczono także reklamy w prasie ogólnopolskiej i regionalnej, w radiu oraz w Internecie. Informacje o rekrutacji zostały przygotowane starannie, a ich treść została tak sformułowana, by na dostępnej powierzchni (w dostępnym czasie antenowym) przekazać w możliwie atrakcyjny sposób wszystkie najważniejsze informacje. Działania te przyniosły efekty w postaci ponad 200 zgłoszeń do projektu, które nadeszły w dwutygodniowym okresie przyjmowania aplikacji. Badanie skuteczności kanałów informacji pokazało, że największa grupa kandydatów o projekcie i rekrutacji dowiedziała się z Internetu, co istotnie podważa często podawaną informację o tym, że dla osób w wieku 45+ Internet nie jest ważnym źródłem informacji. Prawie połowę kandydatów do udziału w projekcie zachęciła interesująca treść ogłoszeń, co potwierdza przekonanie realizatorów projektu, że atrakcyjna treść informacji ma duże znaczenie. Chociaż istnieje spora grupa osób, dla których wystarczająca może być informacja tylko o tym, że rusza rekrutacja do kolejnego projektu PO KL 6.2 (te osoby składają zwykle kilka wniosków i potem wybierają jeden projekt, a z innych wycofują się nawet po ostatecznym zakwalifikowaniu się). Zainteresowanie prawie połowy respondentów treścią informacji promującej rekrutację



należy uznać za sukces tego projektu. Można przypuszczać, że bez tej akcji promocyjnej te właśnie osoby nadal nie zdecydowałyby się realizować swoich planów biznesowych.

Rekrutacja właściwa składała się z dwóch etapów – analizy zgłoszeń aplikacyjnych oraz indywidualnych rozmów kwalifikacyjnych. W pierwszym etapie oceniane były: pomysł na biznes uwzględniający wstępną analizę rynku, charakterystykę potencjalnych klientów oraz konkurencji, a także szacunkowy kosztorys całości inwestycji i posiadane zasoby; doświadczenie, wiedza i predyspozycje związane z pomysłem na biznes, a także motywacja do uczestnictwa w projekcie. W ocenie zgłoszeń brał udział doradca biznesowy. Do drugiego etapu zakwalifikowano 100 osób, z którymi przeprowadzono indywidualne rozmowy pogłębiające wiedzę na temat realności i perspektyw ich pomysłów na działalność gospodarczą. Ponadto każdy kandydat odbył rozmowę z doradcą zawodowym, który, w oparciu o przygotowany wcześniej w projekcie profil kompetencji przedsiębiorcy oraz testy i zadania, zdiagnozował predyspozycje do wykonywania działalności gospodarczej, zdolności zawodowe i motywację.

Badanie ewaluacyjne wykazało, że kandydaci ocenili organizację procesu rekrutacji jako bardzo sprawny. Dla większości rozmowy kwalifikacyjne były dobrą okazją do tego, aby w bardziej szczegółowy sposób przedstawić swoje wizje wymarzonego biznesu. Prawie wszyscy szczególnie cenili sobie możliwość rozmowy z doradcą zawodowym i sprawdzenie swoich predyspozycji do prowadzenia biznesu. Z drugiej strony członkowie komisji rekrutacyjnej mieli bardzo trudne zadanie – ilość miejsc w projekcie była ograniczona, kandydatów z dobrymi pomysłami znacznie więcej. Powstała więc lista rezerwowa, z której do projektu zakwalifikowało się kilka osób, w miejsce tych, którzy ostatecznie z udziału w projekcie zrezygnowali.

Do projektu przyjęto 50 osób, w tym 27 kobiet i 23 mężczyzn. W większości były to osoby nieaktywne zawodowo (32 osoby), ale w gronie

tym znalazło się też 13 osób zatrudnionych i zagrożonych utratą pracy oraz 5 osób bezrobotnych. Sześcioro uczestników posiadało orzeczenia o niepełnosprawności.

### 3. Szkolenia i doradztwo

W powszechnym mniemaniu osoby dojrzałe uczą się trudniej niż osoby młode, a ich umysły są mniej chłonne i otwarte na nowości. Prawdą jest, że osoby dojrzałe napotykać w uczeniu się wiele barier wynikających z własnych, czasem negatywnych doświadczeń szkolnych, stereotypów i przekonań, że już niczego nie są w stanie się nauczyć bądź, że już wszystko wiedzą czy też z obiektywnych okoliczności takich jak ograniczenia czasowe, zmęczenie spowodowane koniecznością łączenia obowiązków zawodowych i rodzinnych z nauką. Jednakże nie oznacza to, że ich faktyczna wydolność intelektualna jest znacząco słabsza niż osób młodych. Osoby dojrzałe uczą się po prostu inaczej niż młode i proces ten może być również efektywny, o ile jest zorganizowany zgodnie z andragogicznymi zasadami uczenia się osób dojrzałych i odpowiada na ich specyficzne potrzeby poznawcze. Realizatorzy projektu, świadomi tych reguł oraz nauczeni doświadczeniami wynikającymi z realizacji innych projektów skierowanych do grupy 45+, starali się tak zaplanować proces szkoleń i doradztwa, aby zmaksymalizować jego efektywność. Potrzeby osób dojrzałych, do których odnieśli się w projekcie i zasady organizacji procesu uczenia się zawarli w „Modelu Inkubatora Dojrzałej Przedsiębiorczości” opracowanym jako jeden z produktów projektu:

- **potrzeba ponoszenia odpowiedzialności za proces edukacyjny** i uczestniczenia w jego kreowaniu, tworzeniu programu, doborze odpowiednich metod czy ewaluacji swojego uczenia się – zgodnie z zasadami andragogiki uczący się dorośli powinien być traktowany jako podmiot, osoba szkoląca nie powinna ograniczać się



Uczestnicy projektu w dniu zakończenia I etapu projektu

do przekazywania wiedzy, ale wspierać samodzielne jej odkrywanie przez uczących się.

- **potrzeba docenienia i wykorzystania w procesie edukacyjnym doświadczenia uczących się** – dorośli szybciej i trwalej zapamiętują to, co mogą skojarzyć z czymś, czego doświadczyli lub z posiadanymi już wiadomościami.
- **potrzeba rozbudzenia gotowości osób dojrzałych do uczenia się** – dorośli chcą się uczyć, kiedy odczuwają potrzebę poznania czegoś nowego, bądź uznają coś za ważne i przydatne w radzeniu sobie z wymogami współczesnego życia lub co mogą wykorzystać w pracy. Gotowość osób dojrzałych do uczenia się może być wzbudzana przez wspieranie ich w diagnozowaniu różnicowości pomiędzy posiadanymi umiejętnościami a tym, co chcieliby umieć, w stawianiu indywidualnych celów edukacyjnych i doborze strategii ich realizacji.
- **potrzeba wykazania bezpośredniej przydatności i możliwości zastosowania nabytych umiejętności i wiedzy w praktyce** – uczenie się musi koncentrować się na rozwiązaniu problemu lub wykonaniu zadań, studiów przypadku czy eksperymentów.
- **potrzeba wspierania motywacji wewnętrznej uczących się** – główną motywacją osób dorosłych do uczenia się jest motywacja wewnętrzna, wynikająca z chęci zaspokojenia potrzeby wzmacniania poczucia własnej wartości, uznania, poczucia własnej skuteczności, wzrostu pewności siebie, samorealizacji itp. Proces edukacyjny powinien stwarzać uczącym się okazje do odnoszenia drobnych sukcesów, wykazania się osiągnięciami.
- **potrzeba stworzenia warunków do wymiany doświadczeń pomiędzy uczącymi się** – wzajemne uczenie się (peer-learning) poprzez dzielenie się doświadczeniami nie tylko umożliwia lepsze poznanie się i integrację grupy, angażuje do wspólnego działania

(czynniki motywujące), ale nadaje osobistego znaczenia poznawanej wiedzy i stymuluje intensywne przetwarzanie informacji konieczne do trwałego ich zapamiętania.

Odpowiadając na powyższe potrzeby i dążąc do jak najlepszego przygotowania uczestników projektu do napisania dobrego biznesplanu i skutecznego prowadzenia działalności gospodarczej, realizatorzy projektu zaplanowali w projekcie szereg zróżnicowanych działań edukacyjnych i doradczych:

- konferencję i sesję otwierającą projekt,
- warsztaty psychoedukacyjne,
- podstawowe szkolenie biznesowe,
- specjalistyczne szkolenia fakultatywne,
- doradztwo biznesowe,
- doradztwo zawodowe,
- doradztwo edukacyjne,
- doradztwo biznesowe interwencyjne.

W spotkaniu otwierającym Inkubator Dojrzałej Przedsiębiorczości wzięło udział około 100 osób – uczestnicy, zaproszeni goście i zespół realizujący projekt. Gośćmi honorowymi byli przedstawiciele Biura Pełnomocnika Rządu do spraw Równego Traktowania oraz Pełnomocnika Prezydenta M. St. Warszawy do spraw Równego Traktowania.

Pierwsza część miała charakter konferencji promującej projekt oraz wskazującej na wagę problemu, do rozwiązania którego przyczynią się podejmowane działania. Przedstawiciele PKPP Lewiatan i PARR omówili warunki rozwoju przedsiębiorczości. Temat innej prezentacji dotyczył osiągnięcia sukcesu biznesowego przez osoby dojrzałe. Przedstawiono również specyfikę projektów współfinansowanych przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.



Uczestnicy projektu w dniu zakończenia I etapu projektu



Uczestnicy projektu w dniu zakończenia I etapu projektu

Drugą część spotkania stanowiła sesja otwierająca działania szkoleniowo-doradcze. Uczestnicy mieli okazję poznać zespół, który będzie ich wspierał w osiągnięciu sukcesu oraz uzyskali informacje o organizacji szkoleń i zasadach udziału w projekcie. Uzupelnieniem tych informacji był wykład dotyczący skutecznego uczenia się oraz prelekcja odnosząca się do czynników warunkujących sukces w biznesie.

Dwudniowe **warsztaty psychoedukacyjne** (16 godzin) rozpoczęły cykl regularnych szkoleń projektowych. Ich celem było kształtowanie kompetencji uczenia się, umiejętności pracy w zespole i wzmacnianie motywacji do podejmowania działań zawodowych na rzecz prowadzenia własnej firmy. Uczestnicy budowali swoją postawę jako osoby przedsiębiorczej, zmotywowanej na rozwój i działanie. Zdobyli wiedzę i warsztaty dotyczące nowych umiejętności, które pozwolą pełnić rolę menedżera we własnej firmie, a także przywódcy/lidera zespołu. Nauczyli się jak komunikować się z klientami i pracownikami w przypadku próśb, precyzowania oczekiwań i wydawania poleceń, jak wspierać i motywować siebie i innych do działania przy realizacji zadań.

**Podstawowe szkolenia biznesowe** w wymiarze 64 godzin miały za zadanie zapoznać uczestników z kluczowymi kwestiami związanymi z prowadzeniem własnej firmy, takimi jak np. aspekty prawne prowadzenia działalności, plan rozwoju przedsiębiorstwa, zarządzanie finansami małej firmy, marketing i sprzedaż. Dały także podstawy teoretyczne do przygotowania biznesplanu i pokazały pozaprojektowe możliwości jego wykorzystania.

Ponadto na każdego uczestnika przypadało 20 godzin **specjalistycznych szkoleń fakultatywnych** do wyboru z listy siedmiu tematów: obsługa klienta, strategię marketingowe, księgowość, budowanie sieci kontaktów, negocjacje, promocja i budowa wizerunku, informatyczne wsparcie biznesu. Uczestnicy mogli zapisywać się na szkolenia z tych zagadnień, które najbardziej były im potrzebne. W tej sytuacji grupy szkoleniowe

miały różną wielkość od 20 osób do 3 osób, jednak niczyje potrzeby nie zostały pozostawione bez odpowiedzi.

Działania szkoleniowe były wzmacniane i rozszerzane poprzez różne rodzaje doradztwa.

**Doradztwo biznesowe** prowadzone w I etapie projektu (przed przyznaniem dotacji) w wymiarze 12 godzin na osobę miało na celu pomoc w dopracowaniu koncepcji planowanej działalności oraz przygotowaniu biznesplanu. Dzięki zorganizowaniu sześciu dwugodzinnych sesji możliwe było łączenie praktycznych zajęć z doradcą z pracą własną uczestników nad biznesplanem w domu lub siedzibie Inkubatora.

Dzięki dwóm godzinom **doradztwa zawodowego** w I etapie projektu i dwóm godzinom w II etapie uczestnicy mieli możliwość zapoznania się z diagnozą ich predyspozycji przedsiębiorczych i wspólnego z doradcą wyznaczenia obszarów do rozwoju, a także uzyskali pomoc doradcy w dostosowaniu profilu działalności do własnych predyspozycji.

Szczególnie ważne dla potrzeb tej grupy było **doradztwo edukacyjne** przewidziane w I etapie projektu w ilości 6 godzin na uczestnika. Pozwalało ono ustalić przy pomocy doradcy własne potrzeby edukacyjne i indywidualne cele w projekcie oraz dobrać odpowiednie metody uczenia się dostosowane do indywidualnych potrzeb. Doradca pomagał również podtrzymać motywację uczestników do aktywnego udziału w projekcie.

W II etapie projektu wprowadzono dla nowych przedsiębiorców **doradztwo biznesowe interwencyjne** (18 godzin na osobę), tzn. dostosowane do bieżących potrzeb uczestników jako interwencja w sytuacjach kryzysowych czy odpowiedź na problemy pojawiające się w pierwszym roku prowadzenia działalności. W ramach tego typu doradztwa uczestnicy zasięgaliby porad z zakresu marketingu, reklamy internetowej, prawa, księgowości itp.

Wśród uczestników były zarówno osoby pracujące jak i niepracujące, osoby z Warszawy i okolic oraz dojeżdżający z dość odległych



Uczestnicy projektu w dniu zakończenia I etapu projektu

miejscowości. Odpowiedzią na potrzeby wynikające z tej różnorodności było zorganizowanie szkoleń w trzech grupach – przedpołudniowej, popołudniowej i sobotniej. Wszystkie szkolenia były prowadzone metodami aktywizującymi, angażującymi bezpośrednio uczestników, m.in. oprócz wykładów stosowano ćwiczenia grupowe i indywidualne, studia przypadku, dyskusje dające możliwość dzielenia się i odwoływania do własnych doświadczeń. Wszyscy trenerzy i doradcy mieli doświadczenie w pracy z osobami 45+ i byli zbliżeni wiekiem do uczestników.

O skuteczności zastosowanego w projekcie podejścia świadczą zadowoleni uczestnicy i realizacja założonych wskaźników. Wszyscy ukończyli niemal sześciomiesięczne szkolenia i doradztwo oraz złożyli biznesplany. 48 biznesplanów (96%) zostało przez komisję ocenione pozytywnie jako spełniające wszystkie warunki stawiane takim dokumentom. Z uwagi na ograniczenia budżetowe, dotację na rozpoczęcie działalności gospodarczej w maksymalnej wysokości 40 tys. złotych otrzymało 36 osób, które uzyskały w konkursie najwyższą punktację (pierwotnie we wniosku zakładano 35 osób).

#### 4. Działalność Inkubatora Dojrzałej Przedsiębiorczości (IDP)

Opisane powyżej szkolenia i doradztwo, aby były w pełni skuteczne, musiały być właściwie przygotowane i zorganizowane, dlatego główną ideą projektu było stworzenie Inkubatora Dojrzałej Przedsiębiorczości jako miejsca, sposobu organizacji wsparcia i aktywizacji osób 45+. Inkubator utworzono na podobieństwo akademickich inkubatorów przedsiębiorczości, jednakże uwzględnia wszystkie potrzeby osób dojrzałych i dostosowane do nich metody wykorzystania standardowych instrumentów POKL oraz zasady organizacji wsparcia. IDP w swojej idei odnosi się do potrzeb osób 45+, które zostały zdefiniowane na podstawie

doświadczeń partnerstw realizujących projekty skierowane do tej grupy w ramach PIW EQUAL, w tym projektu uzupełniającego „Upowszechnianie rezultatów PIW EQUAL wspierających kształcenie przez całe życie” realizowanego przez Fundację Fundusz Współpracy, osobistych doświadczeń realizatorów projektu oraz wniosków z realizacji innych projektów POKL. Do najistotniejszych potrzeb uwzględnionych przy organizacji wsparcia należą:

- **konieczność indywidualizacji podejścia;**
- **organizacja pracy w grupach jednorodnych wiekowo** – lęk przed ośmieszeniem jest jedną z ważniejszych barier hamujących aktywność osób z tej grupy np. podczas szkoleń. Porównanie z osobami młodymi, nawykłymi do szybkiego przyswajania wiedzy i biegłymi szczególnie w zakresie stosowania nowoczesnych technologii, wypada na ogół negatywnie dla osób 45+ i powoduje odczuwanie pewnego poziomu wstydu lub spadku samooceny oraz wzrost niewiary we własne możliwości. Prowadzi to do obniżenia skuteczności uczenia się oraz do opuszczania zajęć bądź wręcz rezygnacji z uczestnictwa w projekcie.
- **dobór prowadzących wsparcie (trenerów, doradców itp.) nieodbiegających zbyt daleko od uczestników** – zatrudnienie dużo młodszych prowadzących może powodować u uczestników dwie różne negatywne reakcje obniżające skuteczność wsparcia – tzw. syndrom „starego psa”, czyli poczucie, że od tak młodego prowadzącego osoba dojrzała, z dużym doświadczeniem zawodowym, niewiele może się nauczyć lub znaczne obniżenie samooceny np. „taki młody a już uczy innych, a ja nic nie osiągnąłem, muszę się uczyć od początku”.
- **konieczność zapewnienia wsparcia psychologicznego** – osoby dojrzałe, szczególnie bezrobotne czy nieaktywne zawodowo często cechuje niepewność i brak wiary we własne możliwości,



*Jedno ze spotkań tematycznych z ekspertem*

na ogół, mimo posiadanego doświadczenia, nie do końca zdają sobie sprawę ze swoich kompetencji i predyspozycji, wymagają poświęcenia uwagi ich obawom i wspierania ich motywacji.

- **kompleksowość wsparcia i zapewnienie poczucia bezpieczeństwa** – osoby 45+ potrzebują stabilizacji i boją się ryzyka, najlepiej czują się w sytuacjach, w których mają poczucie, że nie są pozostawieni sami sobie, a w razie problemów uzyskują pomoc. Poczucie bezpieczeństwa psychicznego i emocjonalnego zapewnia też tworzenie przyjaznej atmosfery, koncentrację na mocnych stronach osób dojrzałych, ich kwalifikacjach i umiejętnościach.
- **budowanie poczucia przynależności do społeczności projektowej** – integracja i identyfikacja z grupą, szczególnie dla osób przez dłuższy czas nieaktywnych społecznie (np. bezrobotnych czy nieaktywnych zawodowo) jest istotnym czynnikiem aktywizującym i podtrzymującym motywację do pozostania w projekcie.
- **kreowanie atmosfery współpracy** – w przeciwieństwie do osób młodych, osoby dojrzałe nienajlepiej znoszą atmosferę rywalizacji, jaką może wzbudzać np. konkurowanie o dotację. Osoby dojrzałe chętnie dzielą się z innymi zdobytą wiedzą, swoimi doświadczeniami, a we wspólnie wypracowanej atmosferze współpracy odnoszą większe sukcesy niż w atmosferze rywalizacji, sami dla siebie stanowią dodatkową grupę wsparcia, która podtrzymuje motywację i zwiększa poczucie bezpieczeństwa.
- **uwzględnienie zasad uczenia się osób dojrzałych.**

Realizacja kolejnych etapów projektu wykazała dużą skuteczność tej formy aktywizacji i wspierania przedsiębiorczości osób dojrzałych jaką jest IDP, co zaowocowało opracowaniem modelu Inkubatora, którego fragmenty zostały przytoczone poniżej w celu przybliżenia idei IDP.

### Definicja IDP

Inkubator Dojrzałej Przedsiębiorczości to metoda wsparcia osób w wieku 45+, która stwarza najlepsze warunki do zdobywania wiedzy, nabywania kompetencji i robienia pierwszych kroków ku przedsiębiorczości – minimalizuje stres, mobilizuje, zwiększa efektywność działań szkoleniowo-doradczych i ułatwia prowadzenie firmy w pierwszym roku jej działalności. W pełni odpowiada na wszystkie zdiagnozowane potrzeby edukacyjne tej grupy docelowej.

### IDP jako miejsce

Inkubator to miejsce przygotowania osób w wieku 45+ do podjęcia samozatrudnienia i prowadzenia firmy w pierwszym okresie jej działalności, dostosowane do potrzeb osób dojrzałych, w szczególności uwzględnia potrzeby kobiet i osób niepełnosprawnych.

Organizacja Inkubatora umożliwia indywidualne podejście do każdego uczestnika, zapewnia poczucie bezpieczeństwa, kreuje atmosferę współpracy i sprzyja budowaniu poczucia przynależności do społeczności projektowej. W Inkubatorze uczestnicy projektu powinni znaleźć miejsce i ludzi przyjaznych, otwartych na ich problemy, elastycznych w poszukiwaniu rozwiązań.

Biuro Inkubatora powinno być zorganizowane w miejscu zapewniającym dobrą komunikację z całym obszarem realizacji projektu.

Inkubator jest miejscem:

- **rekrutacji** – udzielania informacji kandydatom na uczestników, konsultacji w wypełnianiu aplikacji, rozmów kwalifikacyjnych. Ważne jest, aby już pierwszy kontakt kandydata z IDP zachęcał i motywował do uczestnictwa w projekcie.
- **dostępu do informacji o projekcie i jego wydarzeniach:** programie szkoleń, grafiku doradztwa, wynikach rekrutacji czy konkursu biznesplanu, wymaganych dokumentach, organizowanych spotkaniach itp.



- **spotkań doradczych i szkoleń** – organizowanie szkoleń i doradztwa w siedzibie IDP a nie w wynajętych salach na zewnątrz ma duże znaczenie dla uczestników – jest to miejsce im znane, w którym swobodnie się czują, mogą w przerwach lub po zajęciach załatwić inne sprawy, skorzystać z komputera czy z pomocy kogoś z zespołu IDP.
- **spotkań uczestników projektu z ekspertami** (np. z zakresu prawa, promocji itp.) i przedstawicielami instytucji, z którymi mają kontakt przedsiębiorcy (ZUS, urzędy skarbowe, banki itp.). Spotkania te dają szansę na zdobycie dodatkowych praktycznych informacji, zadania pytań i przedyskutowania konkretnych rozwiązań. Tematyka jest często sugerowana przez samych uczestników.
- **samokształcenia** – uczestnicy mogą skorzystać z komputera czy Internetu i w razie problemów uzyskać pomoc pracownika IDP, mają dostęp do literatury z zakresu przedsiębiorczości, mogą spotkać się i wspólnie przedyskutować nowopoznane zagadnienia czy „prace domowe”.
- **działań integrujących uczestników projektu, budowy sieci wsparcia** – organizacja zajęć integracyjnych, forów dyskusyjnych, quizów, w których uczestnicy pełnią aktywną rolę, buduje wśród nich poczucie przynależności grupowej i wzmacnia atmosferę współpracy.
- **gdzie nowi dojrzały przedsiębiorcy mogą skorzystać z zaplecza biurowego** (sprzęt, materiały biurowe) – szczególnie przydatne w początkowym okresie prowadzenia działalności.
- **wydarzeń promocyjnych**



*Konferencja prasowa Pawła Orłowskiego, podsekretarza stanu w Ministerstwie Rozwoju Regionalnego, zorganizowana w „Pracowni Kobiety Dojrzałej”, firmie utworzonej w ramach projektu IDP*

## IDP jako organizacja wsparcia



Wsparcie szkoleniowo-doradcze i finansowe musi uwzględniać wymagania Dokumentacji konkursowej i innych dokumentów PO KL. Zakres merytoryczny szkoleń i doradztwa w zakresie przygotowania do podjęcia działalności gospodarczej jest podobny dla wszystkich osób, niezależnie od wieku. Inkubator wyróżnia się sposobem organizacji tego wsparcia, dostosowanym do opisanych wcześniej potrzeb osób w wieku 45+ i zasad uczenia się osób dojrzałych.

Wymagania odnośnie liczby godzin szkoleń i doradztwa oraz wysokości dotacji i wsparcia pomostowego są najczęściej zawarte w Dokumentacji konkursowej. Z tego dokumentu wynikają też ramy czasowe projektów.

Jeżeli w grupie uczestników jest sporo osób, które długo pozostawały bierne zawodowo lub bezrobotne, to istnieje potrzeba rozłożenia w czasie realizacji szkoleń i doradztwa poprzedzających założenie firmy.

Po pierwsze, jest to ważne ze względu na potrzebę dłuższego wdrażania się takich osób do nowych obowiązków i pracy nad biznesplanem. Po drugie, taka grupa potrzebuje więcej czasu na budowanie społeczności projektowej i nawiązanie współpracy. O ile treści kształcenia można przekazać podczas kilkunastu dni szkoleń, to z uwagi na potrzeby edukacyjne osób dojrzałych, można mieć wątpliwości co do skuteczności takiego podejścia. Z pewnością jednak nie uda się w krótkim czasie zbudować współpracy i poczucia bezpieczeństwa, zapewnić wsparcia psychologicznego i zwiększyć wiarę we własne siły. (...)

Dostosowanie szkoleń do potrzeb uczestników Inkubatora musi odnosić się również do uwzględnienia ich różnego statusu na rynku pracy i konieczności łączenia udziału w projekcie z obowiązkami rodzinnymi. Wskazana jest organizacja zajęć dla grup przedpołudniowych, popołudniowych i weekendowych. Powinna również być możliwość zapewnienia opieki w trakcie zajęć nad dziećmi/wnukami uczestników. Elastyczność konieczna jest również przy ustalaniu terminów sesji doradczych. Uczestnicy powinni móc planować je indywidualnie z uwzględnieniem zaplanowanego wcześniej harmonogramu pracy doradców.

W przypadku grupy docelowej złożonej z osób w wieku 45+ szczególnego znaczenia nabiera wsparcie udzielane w pierwszym okresie działania firmy. Silna potrzeba stabilizacji i bezpieczeństwa oraz ograniczona skłonność do ryzyka sprawiają, że dostępność takiego wsparcia może przesądzić o podjęciu decyzji o udziale w projekcie. Celowe jest objęcie wszystkich dojrzałych przedsiębiorców wsparciem doradczym, trwającym przez okres 12 miesięcy od założenia firmy.

Działalność Inkubatora w odniesieniu do każdego uczestnika uwzględnia równoległe dwa podejścia: społeczne i indywidualne. W ten sposób odpowiada na potrzeby osób w wieku 45+ wskazane powyżej.

Aspekt społeczny wynika z faktu, że IDP nie tylko przygotowuje do rozpoczęcia działalności gospodarczej, ale również aktywizuje zawodowo.

Statystyki pokazują, że w przypadku osób w tej grupie wiekowej, okres pozostawania bez zatrudnienia jest najczęściej długi. Oznacza to często utratę więzi z dotychczasowym środowiskiem i brak wsparcia otoczenia w prowadzeniu firmy. Osoby długotrwale bezrobotne lub nieaktywne zawodowo muszą od podstaw budować kontakty, które ułatwią im podejmowanie wyzwań biznesowych.

Działanie Inkubatora, oprócz wydarzeń obowiązkowych dla tego typu projektów, obejmuje również spotkania z ekspertami i fora dyskusyjne. To czas przeznaczony na wzajemne poznanie się, wymianę doświadczeń, zacieśnianie więzi. Zasada empowerment wymaga włączenia uczestników do działań projektowych. To z kolei wymusza na nich kontakty i ustalanie wspólnego stanowiska w wielu sprawach.

W pomieszczeniach Inkubatora jest miejsce, gdzie zawsze mogą spotkać się w małych grupach, wypić kawę, porozmawiać, wymienić doświadczenia.



Marka IDP była promowana również podczas Targów „Aktywni 50+” w Poznaniu

### Ponadto Inkubator Dojrzałej Przedsiębiorczości

wzmacnia poczucie przynależności do społeczności projektowej

umożliwia indywidualną pracę nad biznesplanem oraz budowanie sieci współpracy

zapewnia warunki dla indywidualizacji wsparcia

jest miejscem spotkań z ekspertami

Osoby, których środowisko po ustaniu zatrudnienia, ograniczało się do rodziny i sąsiadów, zdobywają nowych znajomych i zaczynają budować nowe więzi. Chęć utrzymania tych kontaktów jest bardzo ważna dla podtrzymania udziału w projekcie.

Jednocześnie może tworzyć się sieć kontaktów biznesowych. W grupie uczestników znajdują się tacy, którzy mogą być klientami innych lub wspólnie mogą działać w jakimś zakresie (np. wspólnie wynajmować lokal ze względu na podobną grupę klientów). Mogą również wzajemnie polecać sobie dostawców towarów i usług. Świadomość przynależności do grupy daje tak potrzebne osobom dojrzałym poczucie bezpieczeństwa.

Z kolei indywidualizacja wsparcia dotyczy dostosowania usług Inkubatora do potrzeb konkretnej osoby (osoby w tym wieku muszą mieć świadomość przydatności tego, czego się uczą), jej możliwości poznawczych i tempa pracy. Jednocześnie każdy uczestnik powinien wiedzieć, że może powiedzieć o swoich problemach i zostanie wysłuchany. Każdy też może przyjść do Inkubatora w dowolnym momencie i pracować nad biznesplanem, czytać książki, uczyć się.



*Pierwsze uroczyste otwarcie firmy powstałej w ramach projektu – Sienna Gallery – licznie przybyli uczestnicy projektu i przedstawiciele zespołu projektowego*

Dedykowanie projektu osobom dojrzałym wymaga dostosowania wsparcia do specjalnych potrzeb osób niepełnosprawnych. Wraz z wiekiem rośnie w danej populacji liczba osób z ograniczoną sprawnością. Oznacza to przede wszystkim zapewnienie dostępności pomieszczeń Inkubatora (dostępność architektoniczna – brak schodów, windy, szerokie korytarze, dostosowana toaleta itp.). Ważne jest również dostosowanie organizacji zajęć i materiałów do potrzeb osób słabowidzących i niewidomych (dostępność informacji – powiększona czcionka, kontrastowe oznakowania przestrzeni, materiały w formie elektronicznej itp.). Pracownicy Inkubatora powinni również mieć wiedzę na temat postępowania w przypadku, gdy chęć udziału w projekcie zadeklaruje osoba głucha lub z inną niepełnosprawnością. Istotnym elementem dostosowania w tym zakresie powinno być przeszkolenie członków zespołu projektowego, w tym trenerów i doradców, z zasad kontaktu z osobami niepełnosprawnymi.

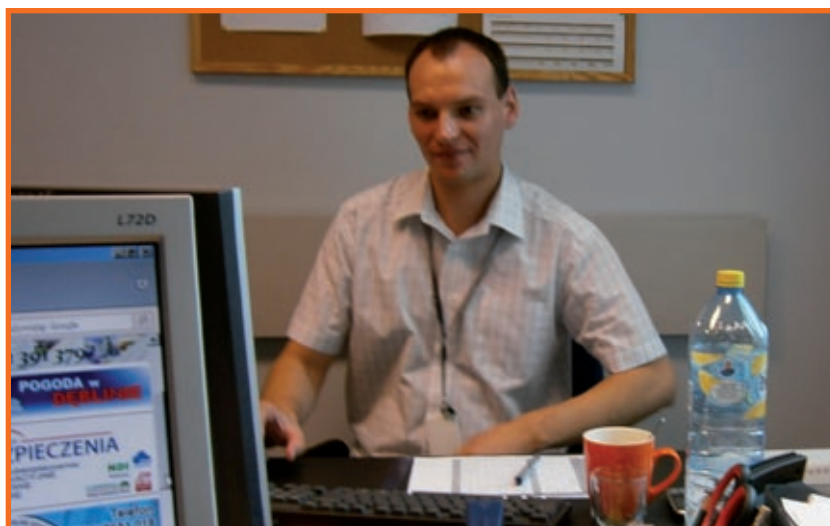
#### Wypożyczenie IDP

Prowadzenie Inkubatora wymaga zapewnienia odpowiednich warunków lokalowych (uwzględniających pełną dostępność dla osób niepełnosprawnych) oraz wyposażenia:

- pomieszczeń administracyjno-biurowych – miejsce pracy zespołu projektowego, przechowywania dokumentacji projektu, wyposażone w sprzęt biurowy umożliwiający sprawną realizację zadań;
- sal do prowadzenia indywidualnego doradztwa;
- sali komputerowej wyposażonej w komputery podłączone do Internetu i drukarki;
- sali szkoleniowo-konferencyjnej wyposażonej w ekran i rzutnik multimedialny



Zespół „Fundacji „Fundusz Współpracy”” realizujący projekt IDP



Stały kontakt IDP z uczestnikami zapewniali specjaliści Fundacji POLPROM

Inkubator zapewnia także dostęp do literatury na temat przedsiębiorczości (biblioteczki przedsiębiorcy). Powinien umożliwić lekturę prasy biznesowej i wdrażać uczestników do śledzenia m.in. zmian prawnych dotyczących prowadzenia działalności gospodarczej.

Inkubator jest czynny w godzinach od 09.00 do 19.00 oraz w soboty, o ile odbywają się wówczas wydarzenia projektowe. Uczestnicy przebywają na jego terenie po kilka godzin dziennie, ważne jest aby mieli dostęp do napojów (woda, soki, kawa, herbata itp.), a w dni szkoleniowe również zapewnione posiłki (catering zewnętrzny). Wymaga to wyposażenia Inkubatora w stosowne zaplecze.

#### Personel IDP

Efektywne działanie Inkubatora zależy w dużym stopniu od doświadczenia i zaangażowania zespołu projektowego. Dla powodzenia przedsięwzięcia kluczową sprawą są odpowiednie kompetencje personelu, a w szczególności pracowników mających bezpośredni kontakt z uczestnikami. Poza wiedzą i umiejętnościami merytorycznymi z dziedzin właściwych dla zajmowanych stanowisk, pracownicy powinni być przeszkoleni w zakresie potrzeb osób dojrzałych i specyfiki organizowania wsparcia dla tej grupy. Wskazane jest, aby w miarę możliwości do działań związanych z obsługą uczestników projektu kierować osoby zbliżone wiekowo do tej grupy, co ułatwi nawiązywanie pozytywnych kontaktów i wzbudzi zaufanie uczestników do realizatorów projektu. Ponadto pracownicy IDP muszą wykazywać się wysoką kulturą osobistą i dużymi kompetencjami społecznymi. Istotne znaczenie ma orientacja na klienta, cierpliwość, umiejętność słuchania i empatia, aby dodatkowo, poza psychologicznym wsparciem doradczym, uczestnicy mieli poczucie, że są ważni, że poświęca się uwagę ich obawom i problemom. Takie podejście pomaga budować otwartość i zaufanie konieczne do tego, by uczestnicy nie bali się i otwarcie artykułowali

swoje potrzeby oraz uwagi na temat prowadzonych szkoleń, doradztwa czy innych działań projektowych i aby chcieli aktywnie w nich uczestniczyć.

Z drugiej strony jednak pracownicy powinni też wykazywać się asertywnością i umieć w stanowczy, aczkolwiek grzeczny sposób wyznaczać pewne granice. publikacja „Wrażliwy nie znaczy Niemożliwy” (przygotowana w ramach grantu *Wrażliwy klient (uczestnik) projektów PO KL* na zlecenie Urzędu Marszałkowskiego Województwa Małopolskiego przez Centrum Doradztwa Strategicznego, Kraków 2011), a potwierdzają doświadczenia projektu „Inkubator Dojrzałej Przedsiębiorczości”, osoby 45+ mogą często przyjmować postawę roszczeniową.

Warto podkreślić konieczność wyznaczenia osoby lub osób odpowiedzialnych za kontakty z uczestnikami projektu, które stanowią tzw. pierwszą linię – dbają o podtrzymywanie kontaktu z uczestnikami (telefonicznie i mailowo), umawiają spotkania i przyjmują zapisy na zajęcia, prowadzą stały monitoring uczestnictwa w poszczególnych działaniach projektowych i błyskawicznie reagują na występujące problemy czy zgłaszane trudności, identyfikują przyczyny zaistniałej sytuacji i przekazują informacje innym członkom zespołu projektowego w celu wspólnego znalezienia najlepszych rozwiązań. Takie osoby dodatkowo muszą charakteryzować się dużymi umiejętnościami organizacyjnymi, komunikatywnością i łatwością nawiązywania kontaktów, umiejętnością szybkiego reagowania i pracy pod presją czasu, a także radzenia sobie w sytuacjach trudnych i kontaktach z tzw. „trudnym klientem”.

#### Wizualizacja Inkubatora

W ramach projektu Inkubator Dojrzałej Przedsiębiorczości opracowano system wizualizacji. Wydaje się celowe dla promocji marki upowszechnienie tego systemu, z możliwością dokonywania pewnych zmian odnoszących się do każdego konkretnego projektu.



## INKUBATOR DOJRZAŁEJ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

logotyp



hasło



Wizualizacja została opracowana zgodnie z wymaganiami dotyczącymi oznaczania projektów współfinansowanych ze środków EFS i realizowanych w ramach PO KL.

Realizatorzy projektu przyjęli założenie, że osoby dojrzałe mają duże doświadczenie i dobrze znają branżę, której chcą się poświęcić. Potrzebują wsparcia w zakresie wiedzy biznesowej. Ważną rolę w ich aktywizacji ma pełnić też możliwość poznania nowych ludzi, nawiązania nowych kontaktów, co jest istotne zarówno ze względów psychicznych jak i biznesowych.

IDP jest dla uczestników projektu ich miejscem na ziemi, dającym bezpieczeństwo i budującym przekonanie o własnych możliwościach. Sporo czasu w projekcie poświęca się na organizację różnych spotkań, dyskusji, wymianę doświadczeń, budowę grup wsparcia itp. Dlatego logotyp symbolizuje wsparcie kiełkującego ziarna dojrzałej przedsiębiorczości.

Kolorystyka identyfikacji wizualnej IDP została dobrana nieprzypadkowo – zgodnie ze znaczeniem kolorów pomarańcz to kolor konstruktywny, inspirujący i twórczy, źródło energii i sił psychicznych. Pomarańczowy odzwierciedla pewność siebie, zdecydowanie i przedsiębiorczość.

Kolorystyka projektu jest ciepła, pogodna, wspiera budowane poczucie bezpieczeństwa, przyjazności, bliskości. Ze względu na ograniczone środki przeznaczone np. na zakup długopisów czy kubków, system wizualizacji umożliwi opieranie się w zamówieniach na popularnych kolorach.

Największym osiągnięciem działalności IDP jest niewątpliwie fakt, że poprzez odpowiednią atmosferę w projekcie oraz działania Inkubatora takie jak fora dyskusyjne, spotkania integracyjne, networking (w sumie 20 spotkań w trakcie całego projektu) udało się sprawić, że uczestnicy nie traktowali udziału w projekcie jak rywalizacji w wyścigu o dotację, ale starali się zintegrować, zaprzyjaźnić, nawiązać



potencjalne kontakty biznesowe, które pomogą im lepiej wystartować i przetrwać najcięższy pierwszy rok działalności.

## 5. Wsparcie finansowe

Jak każdy projekt realizowany w ramach Działania 6.2 Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia, „Inkubator Dojrzałej Przedsiębiorczości” oferował uczestnikom standardowe instrumenty wsparcia finansowego: jednorazową dotację na rozpoczęcie działalności gospodarczej, wsparcie pomostowe i przedłużone wsparcie pomostowe.

Dotacje były przyznawane osobom, których biznesplany otrzymały od Komisji Oceny Wniosków najwyższą liczbę punktów. Z uwagi na fakt, że nie wszyscy wnioskowali o maksymalną kwotę, udało się zaoszczędzić środki i przyznać o jedną dotację więcej niż planowano (tj. 36 zamiast 35).

Wszyscy uczestnicy projektu, którzy otrzymali dotację i zarejestrowali działalność gospodarczą, wystąpili z wnioskami o przyznanie wsparcia pomostowego na okres 6 miesięcy w maksymalnej wysokości 1000 złotych na miesiąc i je otrzymali.

Po półrocznej działalności nowopowstałych firm, Komisja Oceny Wniosków przyznała przedłużone wsparcie finansowe na kolejne 6 miesięcy dziesięciu przedsiębiorcom, którzy we wnioskach racjonalnie i szczegółowo uzasadnili taką potrzebę.

*Uczestniczki i uczestnicy projektu – już jako przedsiębiorcy – podpisują umowy dotyczące udzielenia bezzwrotnej dotacji finansowej*



### III. Inkubatorowe „Kurczaki”, czyli uczestnicy projektu

#### 1. Kim są uczestnicy projektu

Grupą docelową projektu były osoby 45+ mieszkające na terenie województwa mazowieckiego, które zamierzały rozpocząć działalność gospodarczą i miały na nią sensowny pomysł. Dodatkowym warunkiem było nie posiadanie zarejestrowanej działalności gospodarczej w okresie 12 miesięcy przed przystąpieniem do projektu.

Jednakże uczestnicy projektu, którzy sami siebie pieczołowicie nazywali „Kurczakami”, mimo określonych wymogami projektu cech wspólnych i dojrzałości życiowej, nie stanowią jednorodnej grupy. Różni ich wiek, status zawodowy i rodzinny, wykształcenie i warunki życia, także geograficzne. Wśród 50 osób przyjętych do projektu były 22 osoby w wieku 45-50 lat, 25 osób w wieku 50-60 lat i tylko 3 osoby powyżej 60 roku życia. Najwięcej uczestników (29 osób) miało wyższe wykształcenie, 20 osób legitymowało się średnim wykształceniem i 1 podstawowym. Jeśli chodzi o status zawodowy, to założenia projektu wymuszały rekrutowanie 32 osób nieaktywnych zawodowo, 13 zatrudnionych i 5 bezrobotnych. Zgodnie z założeniami projektu min. 10% uczestników posiadało orzeczenia o niepełnosprawności. Wszystkie „Kurczaki” mieszkają w 16 różnych powiatach, niekoniecznie zlokalizowanych w bliskim sąsiedztwie Warszawy, gdzie mieści się biuro IDP.





*Dzień zakończenia szkoleń i wręczenia certyfikatów. Najbardziej aktywni uczestnicy otrzymali także dyplomy z czerwonym paskiem*

Również sytuacje życiowe uczestników są różne – są wśród nich tzw. single i osoby w związkach, babcie i dziadkowie, ale też rodzice dzieci w wieku szkolnym, a nawet i młodszych. Niektórzy mogą liczyć na wsparcie dorosłych dzieci lub współmałżonka, inni natomiast muszą borykać się z dylematami i problemami sami. Dlatego tak ważne jest, aby jako społeczność projektowa stanowili dla siebie grupę wsparcia i pomagali sobie wzajemnie w trudnych momentach. I często tak się dzieje. Można wymienić przynajmniej kilka przykładów współpracy uczestników projektu np. wspólne wynajmowanie lokalu na działalność, wystawianie swoich produktów w galerii prowadzonej przez innego uczestnika, projektowanie logotypów firm koleżanek i kolegów przez jedną z uczestniczek, przygotowywanie wspólnych ofert w przypadku biznesów komplementarnych itp.

## 2. Uczestnicy o udziale w projekcie

Realizatorom projektu bardzo zależało na tym, aby uczestniczki i uczestnicy projektu w miarę możliwości mieli wpływ na to, co się w projekcie dzieje. Dlatego też ich opinie o projekcie, propozycje i sugestie zmian są zbierane zarówno podczas badań ewaluacyjnych po każdym zakończonym etapie projektu, jak i podczas spotkań grupowych i indywidualnych rozmów.

Trudno jest zadowolić 50 różnych osób, ale w większości opinie o tym co dobre, a co mniej udane w projekcie są podobne. Większość uczestniczek i uczestników narzekało na harmonogram projektu, a w szczególności na konieczność rejestracji firmy w grudniu oraz na opóźnienia w wypłatach II transzy dotacji oraz wsparcia pomostowego. Wielu z nich, zwłaszcza tych niepracujących, wołałoby mieć szkolenia i doradztwo skomasowane w krótszym czasie, co nie byłoby możliwe w przypadku osób zatrudnionych. Niektórzy chcieliby dostać większe dotacje, w jednej

transzy czy wsparcie pomostowe przez cały pierwszy rok działalności. Na szczęście większość zdaje sobie sprawę, że nie wszystko w projekcie zależy od jego realizatorów i pewne kwestie są narzucone z góry przez zasady programu, dokumentację konkursową, wymogi i sposób działania Instytucji Pośredniczącej.

Tym, co niewątpliwie prawie wszyscy doceniają w projekcie, jest pozytywna atmosfera, wsparcie w przygotowaniu biznesplanu oraz wsparcie doradców z różnych dziedzin, odpowiadające na bieżące potrzeby w pierwszym roku działalności.

Poniżej realizatorzy projektu przytaczają kilka przykładowych wypowiedzi uczestników i uczestniczek na temat tego, co zyskali dzięki udziałowi w projekcie.

*„Na początku był pomysł. Urodził się pewnego dnia w bibliotece. Spoglądając na półki z książkami, pomyślałam – „Dlaczego te podpórki są takie brzydkie? Czy nie można zrobić rzeczy ładnej i użytecznej?” I tak to ruszyło. Jak wino pomysł rozwijał się, dojrzewał, nabierał kształtów, aż pewnego zimowego wieczoru zmaterializował się. Nim jednak doszło do powstania firmy, potrzebowałam wsparcia merytorycznego i zastrzyku finansowego na początek działalności. Uruchomienie produkcji wymaga znacznych nakładów finansowych i w porównaniu z usługami czy handlem, jest podobno najtrudniejszym rodzajem działalności gospodarczej. Pośród różnych programów szkoleniowo-doradczych, w ramach których można było uzyskać wsparcie w postaci jednorazowej dotacji, był Inkubator Dojrzałej Przedsiębiorczości, który wybrałam z uwagi na możliwość spotkania ludzi w moim wieku, borykających się z podobnymi jak moje trudnościami. Możliwość spotkania tak wielu twórczych i pełnych zapału ludzi 45+, którzy już wiedzą „od czego muchy padają” uważam za jedną z większych wartości tego projektu.*

*Nie do pominięcia jest również korzyść odniesiona ze szkoleń biznesowo – doradczych. Wysoko oceniam merytoryczne przygotowanie wykładowców, dzięki którym poznałam mechanizmy ekonomiczno-biznesowe potrzebne przy prowadzeniu firmy. Natomiast pozyskane środki pomogły mi wykonać bardzo kosztowne narzędzie do produkcji designerskich podpórek do książek, które, mam nadzieję, spotkacie Państwo w kraju i na świecie.”*

\*\*\*

*„Dzięki Inkubatorowi mogłam zrealizować swój pomysł na klub kobiet dojrzałych. Poza dotacją finansową pozwalającą zaadaptować pomieszczenia do potrzeb klubokawiarni oraz na zakup niezbędnych urządzeń wielką pomocą przy zakładaniu firmy był cały cykl szkoleń na temat działalności gospodarczej przygotowujący do założenia firmy. Bardzo dużo dały mi indywidualne spotkania z doradcą biznesowym, zawodowym oraz edukacyjnym. Działały motywująco, wspierająco w chwilach zwątpienia i niepewności czy podejmuję dobrą decyzję o założeniu własnej firmy. Spotkania z innymi uczestnikami projektu mającymi te same problemy również były niezwykle potrzebne i wspomagające. Niezwykle ważne jest to, że po otrzymaniu dotacji nasz kontakt z Inkubatorem nie urwał się i cały czas możemy liczyć na wsparcie i doradztwo w tym najtrudniejszym początkowym etapie prowadzenia własnej firmy.”*

\*\*\*

*„Myślałam o założeniu tego rodzaju działalności od kilku lat, ale nie bardzo wiedziałam jak to zorganizować i brakowało mi funduszy na rozwój. Nigdy nie prowadziłam firmy i udział w przedsięwzięciu organizowanym przez Inkubator, a przede wszystkim szkolenia, dały mi dodatkowe umiejętności,*



Uczestnicy projektu w dniu zakończenia I etapu projektu



Uczestnicy projektu w dniu zakończenia I etapu projektu

*spojrzenie na biznes w sposób fachowy. Otrzymanie dotacji było dla mnie ogromnym wsparciem, dzięki któremu mogłam zrealizować swoje zamierzenia i plany. Mam nadzieję się rozwijać i sytuacja, że mogę liczyć na wsparcie w postaci szkoleń, fachowych rad, sprawia, że czuję się pewnie i wiem, że w każdej sytuacji mogę liczyć na pomoc Inkubatora. Dzięki pewnemu poczuciu bezpieczeństwa mój początek działalności jest komfortowy.”*

\*\*\*

*„Bez projektu prowadzonego przez Inkubator Dojrzałej Przedsiębiorczości moja firma prawdopodobnie w ogóle by nie powstała. Pomysł na jej założenie nosiłem w głowie od kilku lat, ale dopiero po dostaniu się do projektu stał się on pomysłem realnym. Stało się tak nie tylko dzięki dotacji finansowej przyznanej mi na rozwój planowanej działalności, ale także dzięki gruntownemu przygotowaniu do jej prowadzenia poprzez cykl szkoleń i indywidualnych konsultacji biznesowych. Ogromną zaletą tych szkoleń, a szczególnie powiązanego z nimi rozbudowanego projektu konsultacji indywidualnych, było bardzo dobre przygotowanie mnie do napisania pierwszego w życiu biznesplanu. Wymogło to na mnie przeprowadzenie rzetelnej, gruntownej analizy przyszłego rynku działania i drobiazgowego przemyślenia koncepcji rozwoju firmy. Bez udziału w projekcie prawdopodobnie nie zmobilizowałbym się do tak szczegółowego przygotowania działalności, co skutkowało by znacznie mniejszymi szansami na jej powodzenie. Na podkreślenie zasługuje przy tym bardzo dobra atmosfera stworzona w projekcie przez zespół prowadzący. Dzięki niej nawet na etapie konkursu biznesplanów zamiast naturalnej konkurencji między uczestnikami dominowała chęć wzajemnego wspierania się i pomocy. Pomysł systematycznych, wspólnych spotkań informacyjnych i integracyjnych wytworzył wśród uczestników programu poczucie bezpieczeństwa i wzajemnego oparcia. Owocuje to chęcią współpracy pomiędzy utworzonymi przez uczestników firmami.”*

\*\*\*

„Pomysł na założenie gabinetu podologicznego narodził się kilka lat temu. Wyłynęła z moich zainteresowań związanych z pielęgnacją medyczną stóp. W 2008 roku ze względów rodzinnych przeprowadziłam się do Warszawy na stałe i poszukiwałam pracy. Mimo dużego doświadczenia zawodowego i bardzo dobrego wykształcenia pracodawcy niechętnie chcieli zatrudnić na stałe kobietę 50+. Świadoma sytuacji na rynku pracy stopniowo i konsekwentnie realizowałam swój cel: uczyłam się nowego zawodu pedicurzysty – podologa, gromadziłam wiedzę na temat podologii w Europie i w Polsce, jednocześnie wszelkie wolne środki finansowe odkładałam na wyposażenie i zorganizowanie gabinetu podologicznego. Nauka zawodu kosztowała mnie około 25 tys. zł, z oszczędności domowych mogłam przeznaczyć około 50% kwoty na wyposażenie gabinetu. Wiedziałam, że największą dla mnie szansą jest dotacja z funduszy unijnych.

Na wiosnę 2011 roku wzięłam udział w rekrutacji do projektu „Inkubator Dojrzałej Przedsiębiorczości”. Biorąc udział w projekcie zdobywałam kolejną dawkę potrzebnej wiedzy do prowadzenia firmy, dalej zbierałam doświadczenie zawodowe praktykując w funkcjonujących już gabinetach podologicznych we Wrocławiu i Łodzi. Przy dużym wsparciu doradców projektu, zwłaszcza doradcy biznesowego, przygotowałam biznesplan. Przyznanie dotacji upewniło mnie całkowicie, że zmierzam w dobrym kierunku i to co chcę robić, jest bardzo potrzebne i ma głęboki sens. 1 grudnia 2011r. zarejestrowałam działalność gospodarczą i kolejno zaczęłam realizować etapy organizowania gabinetu. Mam cały czas świadomość, że bez środków unijnych nie byłabym w stanie udźwignąć finansowo mojego przedsięwzięcia. Z dumą informuję otoczenie i społeczność lokalną, że mój start umożliwiła mi UE. Duże znaczenie dla mnie ma również możliwość korzystania z opieki merytorycznej Zespołu Inkubatora, który jest bardzo przyjazny i zaangażowany w pomoc dla uczestników projektu.”

\*\*\*

„Udział w szkoleniach i pozyskane fundusze pozwoliły na realizację planów o otworzeniu własnej firmy. Dzięki opiece organizatorów Inkubatora i trenerów mogę uzyskać odpowiedzi na wszystkie pytania pojawiające się na początku tej bardzo trudnej drogi. Wsparcie merytoryczne udzielone przez trenerów pozwala na weryfikację popełnianych błędów i wdrażanie nowych pomysłów.”

\*\*\*

„Dzięki Inkubatorowi moja firma zaistniała na rynku lokalnym. Została wyposażona w nowoczesny sprzęt gwarantujący wysokiej jakości usługi promocyjne i edukacyjne. Wpłynęło to na jej konkurencyjność i perspektywę rozwoju w przyszłości. Szkolenia organizowane przez Inkubator wzbogaciły moją wiedzę z zakresu marketingu, księgowości czy wybranych aspektów prawnych związanych z działaniem firmy, co znalazło bezpośrednie przełożenie na jakość oferowanych przeze mnie usług. Inkubator umożliwił mi również wymianę doświadczeń z innymi przedsiębiorcami, poznanymi w trakcie szkoleń.”

\*\*\*

„Firma, która jest spełnieniem moich marzeń o własnym biznesie powstała dzięki projektowi „Inkubator Dojrzałej Przedsiębiorczości”. Szeroki zakres usług szkoleniowych prowadzonych w ramach projektu (głównie szkoleń biznesowych) pozwolił mi na odpowiednim poziomie przygotować się do prowadzenia własnej działalności, a także odpowiednio zaplanować zakup sprzętu i narzędzi do prac związanych ze świadczonymi usługami. Doradztwo dostosowane do indywidualnych potrzeb uczestnika projektu prowadzone nie tylko przed otrzymaniem dotacji, ale także podczas

*pierwszego roku działalności firmy, pozwalają na bieżąco korygować i udoskonalać te działania oraz wprowadzać poprawki (np. poszerzenie oferty). Ma to między innymi związek z trudną sytuacją gospodarczą, która powoduje zmniejszenie ilości inwestycji, co bezpośrednio przedkłada się na mniejszą ilość wykonywanych usług. Miła obsługa jak i dyspozycyjność wszystkich osób związanych z prowadzeniem i wdrażaniem projektu pozwala przetrwać trudne chwile i w racjonalny sposób wprowadzać korekty, które pozwalają na kontynuację zaplanowanych działań i rzeczowe planowanie rozwoju firmy w dalszych latach działalności.”*

\*\*\*

*„Dzięki Inkubatorowi nie tylko uzyskałam wsparcie finansowe umożliwiające uruchomienie działalności, ale również ugruntowałam swoją wiedzę z zakresu prowadzenia i zarządzania własnym biznesem. Odświeżyłam swoją wiedzę oraz poznałam nowe narzędzia i metody prognozowania, planowania, kontroli i analizy danych zarówno w otoczeniu wewnętrznym jak i otoczeniu zewnętrznym firmy. Otrzymane przygotowanie teoretyczne i praktyczne pozwala mi na pewne i swobodne poruszanie się w obszarze wszystkich spraw związanych z prowadzeniem własnej działalności. Kontynuowane sesje doradztwa biznesowego są nie tylko szansą pomocy w doraźnych problemach związanych z realizacją założonego biznesplanu, ale również stanowią motywację do samodzielnego poszukiwania propozycji rozwiązań, do zgłaszania pomysłów, które podczas tych sesji wspólnie analizujemy. Dziękuję za już i proszę o więcej.”*

\*\*\*

*„SIENNA GALLERY art design café powstała w obecnym kształcie jako efekt wielomiesięcznych prac projektowych w Inkubatorze Dojrzałej*

*Przedsiębiorczości. Tam pod okiem specjalistów różnych dziedzin biznesu i trenerów umiejętności powstał biznesplan galerii, kawiarni oraz miejsca prowadzenia działań artystycznych i kreatywnych. Jako założycielka Sienna Gallery mogłam sprecyzować swoje zamierzenia, nakreślić cele i przełożyć je na konkretne działania wdrożeniowe. Uczestnictwo w Inkubatorze pozwoliło mi uzyskać nowe kompetencje, motywację i wiarę w sukces. Skorzystałam również ze wsparcia finansowego – dotacji EFS na uruchomienie działalności gospodarczej, co w połączeniu ze środkami własnymi pozwoliło mi już 14 grudnia 2011 roku, 2 tygodnie po rejestracji firmy, otworzyć galerię i pierwszą wystawę. Od marca działa w galerii kawiarnia i coraz częściej odbywają się tu spotkania autorskie i muzyczne. Spotkania z doradcami Inkubatora pozwalają na bieżąco korygować działania firmy i utrzymywać kontrolę nad realizacją założonych harmonogramów. Szczególnie cenne dla galerii jest doradztwo dotyczące marketingu i reklamy. Firma SIENNA GALLERY art design café z pewnością nie powstałaby bez szkoleniowego przygotowania w Inkubatorze oraz wsparcia finansowego.”*

\*\*\*

*„Projekt założenia portalu informacyjno-edukacyjnego powstał kilka lat temu. Nie posiadałam jednak środków finansowych, żeby go zrealizować. Udział w projekcie „Inkubator Dojrzałej Przedsiębiorczości” okazał się strzałem w dziesiątkę. Dzięki kompetencji i zaangażowaniu doradcy biznesowego udało mi się napisać dobrze oceniony biznesplan i uzyskać dotację na rozpoczęcie działalności gospodarczej. Wraz z innymi uczestnikami projektu stworzyliśmy grupę towarzysko-biznesową. Spotykamy się, dzielimy doświadczeniami, wspieramy się w trudnych momentach i wkrótce będziemy wspólnie cieszyć się z odniesionych sukcesów.”*



\*\*\*

„Dzięki Inkubatorowi Dojrzałej Przedsiębiorczości uruchomiłem działalność gospodarczą, która pozwala mi osiągać dochody pozwalające na samodzielne utrzymanie się i ciągły rozwój mojej firmy. Uczestnictwo w zajęciach szkoleniowych w projekcie dało mi podstawy do świadomego planowania, rozwoju i prowadzenia mojej firmy poprzez zdobyte informacje, obserwację mojego najbliższego otoczenia – konkurencji, w dziedzinach mojej działalności gospodarczej. Dzięki zajęciom z zakresu doradztwa biznesowego i zawodowego prowadzonych w trakcie działania mojej firmy rozwiązywane są bieżące zagadnienia związane z prowadzeniem działalności gospodarczej oraz budową i rozwojem mojej firmy.

Powstanie mojej firmy spowodowało aktywizację zawodową mojego 27-letniego syna, który uruchomił działalność gospodarczą trzy miesiące później o profilu działania pokrywającym się częściowo z zakresem mojej działalności. Współpraca pomiędzy naszymi firmami pozwala na rozszerzenie zakresu wykonywanych usług w naprawach pojazdów o lakiernictwo samochodowe i zwiększenie konkurencyjności naszych firm oraz ugruntowanie znaczącej pozycji na rynku.”

\*\*\*

„Dzięki uczestnictwu w projekcie Inkubator Dojrzałej Przedsiębiorczości spełniłam marzenie o własnej firmie. W podjęciu tej decyzji pomogła mi możliwość uzyskania dotacji na przeprowadzenie niezbędnych inwestycji. Oprócz tego, przez pierwsze 6 miesięcy otrzymywałam wsparcie pomostowe w wysokości 1000 zł miesięcznie na pokrycie podstawowych kosztów prowadzenia działalności. Ale, jak mawiają, pieniądze to nie wszystko! W ramach programu zdobyłam wiedzę i kompetencje niezbędne do prowadzenia firmy, dzięki czemu nie musiałam uczyć się na własnych błędach.



Uczestnicy projektu w dniu zakończenia I etapu projektu

Swój debiut na rynku rozpoczęłam z dobrze przygotowanym biznesplanem oraz wsparciem specjalistów z zakresu księgowości, biznesu, marketingu i reklamy.

Wśród uczestników programu znalazłam nowych przyjaciół i partnerów w biznesie. Właścicielkę salonu kosmetycznego, z którym ściśle współpracuję poznałam na szkoleniach w Inkubatorze – siedzieliśmy w ławce naprzeciwko i razem odrabialiśmy ćwiczenia w grupach.

Uważam, że Inkubator Dojrzałej Przedsiębiorczości to jeden z najlepiej przemyślanych i przeprowadzonych projektów wspomagających przedsiębiorczość ludzi dojrzałych. Profesjonalizm i życzliwość, z jaką się tam spotkałam pomogła mi przebrnąć przez trudny okres przygotowań a potem rozwijania własnej firmy. Pragnę podziękować organizatorom, kadrze trenerskiej i kolegom za to, że zawsze mogłam na nich liczyć.”

\*\*\*

„Inkubator jest dla mnie miejscem skupiającym ludzi pozytywnego myślenia, wzajemnej życzliwości i nadziei. Ten klimat towarzyszył mi przez cały okres szkoleń i później podczas konsultacji oraz pierwszych miesięcy prowadzenia działalności. Znalazłem w końcu czas, miejsce i ludzi, którzy pomogli mi urzeczywistnić moje plany i marzenia. Wiedza nabyta podczas szkoleń pozwoliła zobaczyć moją działalność w innym świetle. Jestem przekonany, że dla wielu z nas, uczestników projektu, hasło „na sukces nigdy nie jest za późno” nabrało bardzo indywidualnego znaczenia.”

\*\*\*

„Przed powstaniem firmy byłam przez kilka miesięcy szkolona w ramach projektu „Inkubator Dojrzałej Przedsiębiorczości”. Szkolenia dostarczyły mi niezbędnej wiedzy dotyczącej powstania i funkcjonowania małej firmy.

Obejmowały zakres marketingu, doradztwa zawodowego i biznesowego, księgowości i elementów prawa. Uczestnicząc w szkoleniach zdobyłam wiedzę teoretyczną i praktyczną, dzięki której bezproblemowo założyłam firmę oraz ją rozreklamowałam. Dostarczona wiedza pozwoliła mi na prowadzenie dokumentacji firmy.

Oprócz wsparcia szkoleniowego w ramach projektu otrzymałam dofinansowanie w kwocie 38 tysięcy złotych. Zakupiłam sprzęt umożliwiający firmie prowadzenie działalności żeglugowej. Zakupiłam także wyposażenie biura składające się z komputera osobistego oraz drukarki. Część kwoty z dotacji została przeznaczona na reklamę firmy, tj. opracowanie i uruchomienie strony internetowej firmy oraz materiały reklamowe: ulotki i bannery.

Dodatkowo przyznano mi wsparcie pomostowe na pierwszy 6 miesięczny okres działalności firmy. W każdym miesiącu na potrzeby działalności w ramach projektu firma otrzymywała po 1000 zł. Pomimo iż firma powstała poza sezonem żeglugowym to dzięki wsparciu pomostowemu mogła utrzymać się na rynku w pierwszym okresie swojej działalności.”

\*\*\*

„Wpływ Inkubatora na powstanie firmy jest bezsporny. Zarówno środki otrzymane w ramach dotacji jak i szeroki wachlarz szkoleń, oferowany przez Inkubator doprowadziły do możliwości założenia firmy. Zawsze chciałam zrealizować swoje marzenie o założeniu sklepu internetowego dla osób z autyzmem, ale dopiero pomoc ze strony Inkubatora faktycznie dała mi tę możliwość. Teraz, po założeniu firmy, nadal Inkubator nie pozostawia mnie bez opieki. Organizowane są indywidualne spotkania z fachowcami od marketingu, księgowości, biznesu oraz spotkania z pozostałymi uczestnikami projektu. W każdej chwili jest też możliwy kontakt z pracownikami biura, którzy nigdy nie odmówili mi pomocy.”

\*\*\*

„Zróżnicowany program szkoleniowy Inkubatora – zaproponowany cykl szkoleń pomógł mi przygotować się do napisania biznesplanu, co było całkowicie nowym tematem w moich dotychczasowych działaniach zawodowych. Dzięki szkoleniom zaczęłam zupełnie inaczej postrzegać biznes i stopniowo przetłumaczyć swoje uprzedzenia do tej dziedziny.

Systematyczne indywidualne zajęcia biznesowe – podczas pisania biznesplanu pojawiało się wiele pytań, które na bieżąco omawiane były na zajęciach indywidualnych. To bardzo mnie mobilizowało do tego, aby na każde spotkanie przygotować kolejne etapy biznesplanu oraz przyjść z nowym materiałem do omówienia.

Motywacja grupy – podczas szkoleń często robiliśmy ćwiczenia w grupach i nauczyliśmy się nowych technik biznesowych na samych sobie. Było to bardzo pomocne w poznawaniu różnych dziedzin biznesu jakie zamierzają prowadzić uczestnicy Inkubatora. Przyjazna atmosfera i wzajemna akceptacja motywowały i zachęcały do dalszego zmagania się z projektem.

Pozytywne relacje z personelem Inkubatora – wszyscy pracownicy Inkubatora wykazują się wysoką fachowością, kulturą osobistą i wyrozumiałością. Zawsze poważnie podchodzą do naszych wątpliwości i ciągłych pytań związanych z biznesplanami. Gotowość do pomocy i nieznużona życzliwość rozładują stres i umacniają pozytywne nastawienie do naszych nowych biznesów.

Uważam, że Inkubator Dojrzałej Przedsiębiorczości w pełni tego słowa znaczeniu realizuje swoje zadanie – wspiera, ukierunkowuje i zachęca tych, którzy chcą w życiu jeszcze coś osiągnąć, pomagają w procesie dostawnego ‘wykluwania się’ pomysłów i projektów.”

\*\*\*

„Dzięki uczestnictwie w Inkubatorze mogłam:

1. Otworzyć firmę;
2. Wyposażyć studio w niezbędny sprzęt;
3. Uporządkować moją wiedzę o biznesie;
4. Rozszerzyć o nowe dodatkowe zagadnienia;
5. Wierzyć we własne możliwości;
6. Otrzymać wsparcie doradczce w różnorodnym zakresie;
7. Wymienić się z innymi uczestnikami doświadczeniem w zakresie działania biznesowego;
8. Uzyskać porady w dziedzinach dla mnie nieznanych;
9. Porównać działalność innych uczestników;
10. Zweryfikować swoje umiejętności;
11. Zebrać dodatkowe informacje na temat możliwości zastosowania innych działań.”

\*\*\*

„Jestem zadowolony z przebiegu projektu i uczestnictwa w nim. Osobiście otrzymałem wiedzę i wszelkie informacje potrzebne do prowadzenia firmy przy uwzględnieniu zmieniających się warunków mojego najbliższego otoczenia. Kiedy przyszedłem z pomysłem na biznes, myślałem o firmie, która będzie działała powoli, skutecznie i długotrwale. W miarę upływu czasu zmieniała mi się jej wizja. Teraz jest to firma, o której nie miałem wyobrażenia na początku projektu. Zdaję sobie sprawę, że trudno jest dostosować program szkolenia dla 50 uczestników tak, żeby każdy był zadowolony. Ja jestem zadowolony, bo korzystałem z podawanych na szkoleniach informacji na każdym kroku. Pozostały mi materiały szkoleniowe, do których zaglądam i z których korzystam.”

## IV. Uczestnicy projektu „Inkubator Dojrzałej Przedsiębiorczości” – przykłady działalności

Dzięki wsparciu udzielonemu w ramach projektu „Inkubator Dojrzałej Przedsiębiorczości” w województwie mazowieckim powstało 36 nowych firm. Działalność tych przedsiębiorstw obejmuje bardzo szerokie spektrum branż, w tym branże uznane jako kluczowe dla rozwoju regionu – turystyka, handel, motoryzacja, usługi finansowe, ale też działalność w obszarze edukacji i kultury. Wśród firm uczestników projektu można znaleźć galerię sztuki połączoną z kawiarnią, agencję artystyczną, restaurację libańską, gabinet kosmetyczny i firmę public relations oraz oferującą projektowanie i wykonawstwo kamiennej mozaiki. Utworzono również gospodarstwo agroturystyczne, zakład produkujący designerskie zabawki z drewna (np. domki dla lalek) oraz ognisko muzyczne. Dojrzały przedsiębiorcy świadczą usługi w zakresie projektowania, fotografii, wywozu nieczystości, organizacji szkoleń i pośrednictwa pracy oraz stolarskie. W nowych firmach można również uzyskać poradę w zakresie diety albo zorganizować wesele. Wbrew stereotypom dotyczącym osób dojrzałych, niektóre z firm opierają swoją działalność na Internecie – jedna z nowych firm oferuje platformę ekspercką, a inna portal informacyjno – edukacyjny, są też sklepy on-line. Warto podkreślić, że liczba osób w wieku 45+, które założyły firmy w związku z udziałem w tym projekcie, jest większa niż liczba wszystkich osób 45+, które zakończyły

udział w ramach wszystkich takich projektów w województwie mazowieckim w latach 2007-2010.

Firmy te założyły osoby dojrzałe, dla których samozatrudnienie okazało się jedynym sposobem na utrzymanie aktywności zawodowej i zapewnienie źródła utrzymania, co stwarza szansę, że będą dalej, tak jak w projekcie, zdeterminowane utrzymać swoją działalność przez dłuższy czas niż wymagane 12 miesięcy. Realizatorzy projektu wierzą, że wsparcie finansowe i doradcze udzielone w pierwszym roku działania bardzo się do tego przyczyni i mają zamiar pozostawać w kontakcie ze swoimi „Kurczakami” również po zakończeniu projektu. Być może te dalsze kontakty zaowocują następnymi projektami, tym razem dla nowopowstałych małych firm.

Poniżej przedstawione zostały niektóre przedsiębiorstwa zarejestrowane przez uczestników projektu.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Lista wszystkich firm znajduje się na końcu publikacji jako załącznik nr 1

## PRACOWNIA KOBIECY DOJRZAŁEJ

Klubokawiarnia z bogatą ofertą kulturalno-edukacyjną skierowaną głównie do kobiet 45+. Proponuje spotkania, dyskusje, wykłady, wieczory poetyckie, różnorodne warsztaty m.in. plastyczne, kluby tematyczne – np. brydżowy, literacki, filmowy czy globtroterski. Kobiety poszukujące zmian w swoim życiu mogą skorzystać z porad psychologa, wizażystki czy stylistki lub po prostu wymienić się nieużywanymi ubraniami (Swap party). Miejsce kobiet aktywnych, radosnych, ciekawych życia i nowych wyzwań. Siedzibą klubu jest Cafe Bibeloty, gdzie niezwykły wystrój i atmosfera sprzyjają relaksowi i dobrej zabawie. Zapewniony jest też dostęp do Internetu. W „Pracowni...” można wypić dobrą kawę, zjeść małe *conieco* (dobra, domowa kuchnia, wyśmienite ciasta i desery), pograć w gry czy pogadać – to po prostu współczesne „babskie darcie pierza”. Pracownia Kobiety Dojrzałej oferuje też organizację spotkań towarzyskich, biznesowych, rodzinnych. To enklawa spokoju w magicznym ogrodzie w samym centrum miasta, miejsce posiadające duszę i niepowtarzalny klimat.

Warszawa  
ul. Willowa 9  
tel. 22 412 50 13, 668 332 007  
bibelotycafe@wp.pl



### KOCIOŁEK – ZDROWA ŻYWNOŚĆ I PRZEKĄSKI

KOCIOŁEK to sklep, w którym można nabyć specjały pochodzenia ekologicznego: nabiał, wyroby wędliniarskie, pieczywo, przetwory, domowe ciasta, dania gotowe i przekąski. Można je spożyć na miejscu lub zabrać ze sobą.

Józefostaw  
ul. Geodetów 3  
tel. 796 516 416

### FORPROMO

Firma działa na terenie pruszkowsko-grodziskiego obszaru gospodarczego. Oferuje kompleksowe usługi promocyjne, wizerunkowe i informacyjne dla miejscowego biznesu, lokalnych samorządów oraz instytucji kulturalnych i publicznych.

Firma działa jako:

- Pruszkowska Agencja Informacyjna – świadcząca usługi dziennikarskie, copywriterskie oraz kompleksową obsługę medialną;
- Pruszkowski Dom Mediowy – oferujący doradztwo promocyjne i reklamowe, pośrednictwo w sprzedaży powierzchni reklamowej na wszystkich dostępnych lokalnie nośnikach reklamowych;
- Pruszkowska Akademia Wizerunku – proponująca szkolenia oraz doradztwo z zakresu budowania wizerunku, marki oraz szeroko pojętej skutecznej promocji.

Firma jest zainteresowana realizacją zleceń klientów również spoza regionu pruszkowsko-grodziskiego, szczególnie w zakresie unikatowej na rynku oferty obsługi promocyjnej instytucji samorządowych, stowarzyszeń i fundacji społecznych.

**forPRomo – Twój sukces w skutecznej promocji!**

Pruszków  
ul. Zamienna 6  
tel. 501 750 705  
biuro@forpromo.pl









### SPECJALISTYCZNY GABINET PODOLOGICZNY

Jest to profesjonalny gabinet zabiegowy przeznaczony dla osób w każdym wieku, które mają problemy ze stopami lub chcą o nie dbać, aby zapobiec ewentualnym schorzeniom.

W Specjalistycznym Gabinetcie Podologicznym w trakcie wizyty wykonywana jest usługa i prowadzona edukacja zdrowotna, jak dbać o swoje stopy. Gabinet jest wyposażony według zachodnich standardów, spełnia najbardziej rygorystyczne zasady higieny i procedury obowiązujące w gabinetach zabiegowych w UE.

Szczególne opieką otaczane są stopy diabetyków z uwagi na zagrożenie Syndromu Stopy Cukrzycowej. Dla diabetyka korzystanie z usług gabinetu nie jest luksusem, lecz koniecznością!

Firma dedykuje swoje usługi wszystkim stopom, a szczególnie diabetikom, sportowcom, tancerzom, seniorom, kobietom ciężarnym i dzieciom.

Oferta gabinetu obejmuje:

- Pedicure leczniczy (podologiczny) oraz klasyczny (kosmetyczny);
- Zabiegi na: wrastające paznokcie (klamry ortonyksyjne), deformacje paznokci; modzele, odciski, nagniotki, brodawki, kurzajki; pękające pięty, rozpadliny skórne; paznokcie grzybicze;
- Protetyka – rekonstrukcja uszkodzonych paznokci;
- Odciążenia oraz ortozy indywidualne;
- Pielęgnacja i zabiegi profilaktyczne na stopach diabetyków (Syndrom Stopy Cukrzycowej);
- Poradnictwo indywidualne w zakresie noszonego obuwia, codziennej higieny, gimnastyki korekcyjnej stóp;
- Sprzedaż ortoz gotowych, kosmetyków medycznych do pielęgnacji stóp, dłoni i paznokci;
- Taping podologiczny (m.in. wspomaga korektę koślawości palucha – Hallux);

- Masaże stóp i podudzi klasyczne oraz z elementami refleksoterapii;
- Oferta uzupełniająca: manicure i zabiegi kosmetyczne – regenerujące paznokcie i skórę dłoni.

Gabinet świadczy usługi w formie mobilnej w miejscu wskazanym przez klienta.

**Motto firmy: Zdrowie i piękno Twoich stóp leży nam na sercu.**

**Józefostaw**  
**ul. Julianowska 67A**  
**tel. 791 505 221**

### YOG'STUDIO

Studio kreatywno-graficzne oferujące projektowanie identyfikacji wizualnej firm, kampanie promocyjne produktów BTL, usług, projektowanie opakowań, okładek, layoutów, a także skład i łamanie książek, katalogów wraz z przygotowaniem do druku oraz reklamę internetową. W naszej firmie można zamówić przygotowanie strategii małych kampanii reklamowych, badanie skuteczności reklamy dla mikro i małych firm, druki cyfrowe, prezentacje. Zapraszamy firmy średnie i małe reklamujące produkty w mniejszym zasięgu – poza radiem i telewizją, placówki budżetowe – sektor kultury, wydawnictwa, galerie. Nowopowstającym firmom oferujemy identyfikację wizualną do księgi marki, doradztwo

marketingowe i obsługę serwisową cykliczną dotyczącą promocji firm wchodzących na rynek. Obsługujemy firmy reselerskie wprowadzające na rynek produkty z dziedzin niszowych, potrzebujące adaptacji na polski rynek lub polskiej wersji reklamy produktowej.

**Warszawa**  
**ul. Mrówcza 132/2**  
**tel. 516 076 405**  
**www.Yogstudio.pl**  
**jolanta.grzyb@op.pl**

### MINIIO WORKSHOPS

Produkcja domków i mebelków dla lalek przy wykorzystaniu sklejki, litego drewna dębowego oraz nowoczesnych tworzyw, będących precyzyjnym odwzorowaniem w skali 1:6 prawdziwych mebli i domów, inspirowanych zarówno klasycznymi ikonami designu, jak i awangardowymi współczesnymi projektami. Dzięki zastosowaniu takiej skali mebelki i domki pasują do najpopularniejszej lalki świata – lalki Barbie i innych popularnych polskich i zagranicznych lalek o wysokości 30cm. Stworzenie domku dla istniejącej i popularnej lalki sprawiło, że rynek potencjalnych nabywców pokrywa się z rynkiem popytu na Barbie, który od ponad 50 lat rośnie. Według Washington Post jest jedynym segmentem rynku zabawek wśród zabawek produkowanych przez firmę Mattell, który bez dodatkowych nakładów specjalnych odnotował wzrost sprzedaży

globalnej na poziomie 17%. W przeciwieństwie do większości dostępnych na rynku mebelków czy domków dla lalek, produkt firmy MINIIO WORKSHOPS spełnia najwyższe normy jakościowe i estetyczne, a przy tym plasuje się na średniej półce cenowej oraz niskiej półce cenowej dla zestawu do samodzielnego składania.

**Warszawa**  
**ul. Reczna 6**  
**tel. 606 266 213**  
**bsaganowski@miniio.com**

### ABC NIERUCHOMOŚCI

Firma oferuje profesjonalne zarządzanie i administrowanie nieruchomościami w oparciu o ustawę o własności lokali i inne obowiązujące przepisy prawa. Dotyczy to wszystkich rodzajów nieruchomości – wspólnot zarówno z wieloletnim doświadczeniem, jak i nowopowstałych po przejęciu lokali na własność od dewelopera oraz nieruchomości komercyjnych. Szczegółowy zakres usług jest ustalany każdorazowo zgodnie z indywidualnymi potrzebami zleceniodawcy i zapisany w umowie o zarządzanie lub administrowanie nieruchomością.

Licencje zarządców nieruchomości, które posiadają pracownicy firmy, gwarantują, że zarządzanie będzie wykonywane rzetelnie oraz zgodnie ze standardami zawodowymi. Doświadczenie pracowników w zarządzaniu nieruchomościami i w budownictwie oraz posiadanie w tym zakresie

uprawnień i identyfikowanie się z potrzebami mieszkańców pozwala na trafną ocenę potrzeb wspólnot mieszkaniowych i właścicieli lokali użytkowych.

W ramach usługi firma oferuje indywidualnego opiekuna-administratora, cykliczne dyżury pracowników na terenie nieruchomości, pełną obsługę księgową i techniczną oraz utrzymanie czystości w budynku i na terenie wokół niego (w tym zieleni).

Na życzenie wspólnoty wszyscy właściciele mają zapewniony internetowy dostęp przez całą dobę do konta lokalu.

Usługi firmy zapewniają utrzymanie nieruchomości w stanie nieporoszonym, a gdy jest to możliwe poprawę jej stanu i wartości rynkowej poprzez planowanie i podejmowanie odpowiednich działań. Firma jest ubezpieczona z tytułu prowadzonej działalności.

**Józefów**  
ul. Gołębia 82  
tel. 22 789 28 44, 602 267 199  
maria.malek@gmail.com

### TMS-STUDIO – USŁUGI EDUKACYJNO-PROMOCYJNE

Postępujący rozwój technologii informatycznych sprawia, iż reklama internetowa staje się coraz bardziej popularną formą promocji polskich firm. Zaś globalizacja gospodarki światowej i liczne kontakty polskich firm z przedsiębiorstwami zagranicznymi stwarzają coraz większe

zapotrzebowanie na dwujęzyczne materiały promocyjne (język polski i angielski). Firma TMS-Studio specjalizuje się w realizacji dwujęzycznych reklam wideo do użytku internetowego dla małych i średnich podmiotów gospodarczych.

Firma zapewnia współpracę z kreatywnym zespołem dysponującym wysokiej jakości sprzętem oraz umiarkowane ceny usług.

W ofercie znajduje się także nauka języka angielskiego realizowana metodą komplementarną, gwarantującą wysoką skuteczność. Lektje prowadzą doświadczeni lektorzy, którzy wykorzystują najnowsze technologie informatyczne. Zajęcia dla firm odbywają się w siedzibie klienta, a program i materiały dydaktyczne dostosowane są do indywidualnych potrzeb.

**Legionowo**  
ul. Dolna 7  
tel. 536 800 099  
www.tms-studio.pl

### LUX OŚWIETLENIE LESZEK SZCZĘSNY

Firma świadczy usługi w zakresie planowania i wykonywania oświetlenia szkół, aptek, bibliotek, biur, sklepów, hal produkcyjnych i magazynowych, a także szklarni i pomieszczeń mieszkalnych. Oferta skierowana jest głównie do przedsiębiorstw i osób wykorzystujących specjalistyczne oświetlenie techniczne, ale także do osób zainteresowanych

energooszczędny systemami oświetlenia np. typu LED, co jest szczególnie ważne przy stale drożejącej energii elektrycznej. Firma proponuje również naprawę i konserwację wszelkiego rodzaju opraw przez całą dobę, 7 dni w tygodniu. Działalność firmy oparta jest na prawie 30-letnim doświadczeniu, nabytym podczas pracy w serwisie naprawczym największego w kraju producenta opraw oświetleniowych.

Gostynin  
Józefków 22a  
tel. 501 63 63 05  
le.szczesny@gmail.com

### SIENNA GALLERY ART DESIGN CAFÉ

SIENNA GALLERY art design café, galeria i kawiarnia w ścisłym centrum Warszawy, oferuje w przystępnych cenach wartościowe dzieła nowoczesnej sztuki i unikalne wyroby artystyczne – malarstwo, tkaniny artystyczne, batiki, rzeźby, grafiki, autorską ceramikę, szkło i biżuterię, a także przedmioty wyposażenia wnętrz i galanterię zaprojektowane przez młodych polskich designerów. Organizuje wystawy twórców tkaniny artystycznej, co stanowi specjalność SIENNA GALLERY i zaprasza na wernisaże z muzyką na żywo. W prowadzonej na miejscu kawiarni Café & Bar PanForte klienci mogą spędzić miło czas, napić się doskonałej kawy, wybornej herbaty, zjeść dobre ciasto lub przekąskę; bar proponuje napoje alkoholowe i bezalkoholowe.



SIENNA GALLERY organizuje spotkania klubowe – autorskie i tematyczne, także biznesowe oraz koncerty jazzowe. Wyjątkowa atmosfera galerii sprawia, że każde spotkanie tutaj jest niezapomniane. Współpracujący z galerią znakomici artyści i trenerzy prowadzą zajęcia rozwoju osobistego i warsztaty artystyczne. Do dyspozycji gości jest bezprzewodowy Internet Wi-Fi i parkowanie w bezpłatnej strefie. Sienna Gallery i Café & Bar PanForte są czynne 7 dni w tygodniu od 10:00 do 20:00.

**Warszawa**  
**ul. Sienna 86**  
**tel. 601523130**  
**biuro@siennagallery.pl**  
**www.siennagallery.pl**



### PPHU MAROMA – ROBERT STRZELCZYK

Firma specjalizuje się w kompleksowych usługach remontowo-budowlanych połączonych z własnymi aranżacjami i wyposażeniem wnętrz, z naciskiem na szeroko rozumiane dekoracje. Jednym słowem, oferta łączy działalność artystyczną z techniczną. Przy współpracy z liderami na rynku, firma pozwala najlepiej pomóc klientom w realizacji marzeń o wnętrzach i nie tylko...

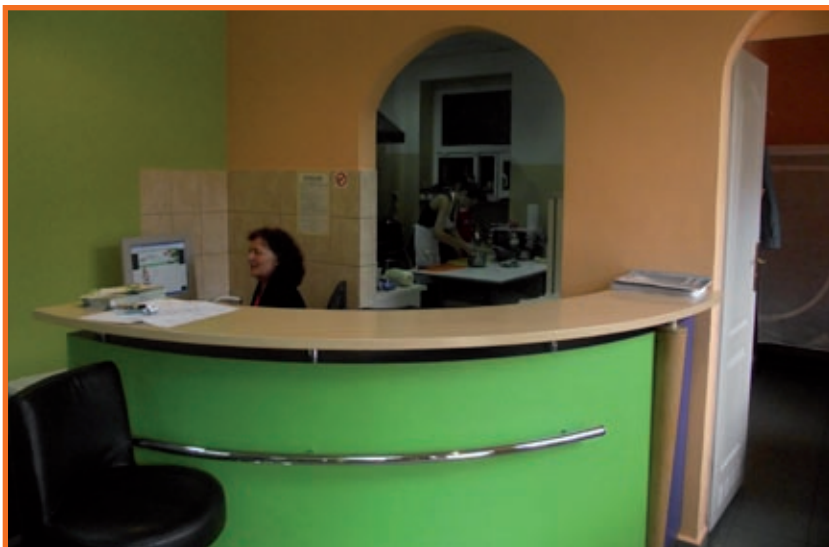
**Marki k/Warszawy**  
**ul. Ząbkowska 73**  
**maroma.marki@gmail.com**  
**www.strona.maroma.nazwa.pl**

### FUH „GOODDIETT” GRAŻYNA GAŁACH

Podstawowa działalność firmy to catering dietetyczny, który w ujęciu kompleksowym obejmuje: konsultacje dietetyczne i dobór odpowiedniej diety (dla zainteresowanych), układanie i bilansowanie jadłospisów, przygotowanie i dowóz posiłków do domu klienta lub miejsca jego pracy. Standardowo dieta obejmuje 5 posiłków dziennie, a w wersji biurowej – 3 posiłki. Największym zainteresowaniem cieszą się diety redukcyjne 1000 i 1500 kcal, ale mamy również klientów korzystających z diety 2000 kcal jako sposobu na zdrowe odżywianie.

Dodatkowo oferujemy:

- catering tradycyjny, w ramach którego przygotowujemy menu na niewielkie (do 20 osób) spotkania rodzinne i firmowe. Przy-



gotowywaliśmy już menu na „osiemnastkę”, firmowe „jajeczko” wielkanocne, imieniny oraz komunie.

- abonamentową sprzedaż lunchów w zestawach jedno i dwudaniowych
- sprzedaż obwoźną (z mobilnego wózka) zakręconej frytki i zakręconego hot doga.

**Płock**  
**ul. Tumska 13**  
**tel. 24 362 78 39, 664 725 722**  
**biuro@gooddiett.pl**  
**www.gooddiett.pl**

## EKSPANSJA.COM

Ekspansja.com to informacyjno-edukacyjny portal internetowy. Skierowany jest do uczniów szkół ponadgimnazjalnych oraz studentów z terenu całego kraju. Zawiera informacje, które pomogą młodym ludziom w podjęciu decyzji, co dalej po maturze, a studentom – w znalezieniu praktyki i pracy po uzyskaniu dyplomu. Zgromadzone informacje dotyczą zarówno Polski jak i Unii Europejskiej. Część edukacyjna to zajęcia on-line przy wykorzystaniu specjalnego komunikatora.

**Warszawa**  
**ul. Krasińskiego 21/14**  
**tel. 694 217 318**  
**jkg@ekspansja.com**  
**www.ekspansja.com**

## MOBILNY EKSPERT MOTORYZACYJNY SŁAWOMIR KURCZEWSKI

Firma zajmuje się:

- doradztwem technicznym w dziedzinie motoryzacji (projektowanie urządzeń i procesów technologicznych, napraw powypadkowych pojazdów – blacharstwo, lakiernictwo);
- doradztwem – rzeczoznawstwem samochodowym i likwidacją szkód komunikacyjnych (kalkulacje kosztów napraw, wyceny wartości środków technicznych, aspekty prawne likwidacji szkód);

- diagnostyką i naprawą pojazdów samochodowych w zakresie szkód komunikacyjnych;
- naprawą i konserwacją maszyn i urządzeń.

**Warszawa**  
**ul. Grochowska 353/6**  
**tel. 501 048 200**  
**automaniak19@gazeta.pl**

### **PLATE PLANNERS PORADNICTWO ŻYWIENIOWE EWA MARKIEWICZ**

Oferta firmy obejmuje:

- konsultacje i porady dietetyczne;
- indywidualne programy żywieniowe w zdrowiu i w chorobie (w tym programy odchudzania i kontroli wagi);
- profilaktykę chorób żywieniowo zależnych.

Usługi świadczone są w formie stacjonarnej (wizyta w gabinecie) oraz domowych wizyt dietetyka. Prowadzone są dietoterapie dla dorosłych (kobiet i mężczyzn) oraz dzieci od 7 roku życia.

Najwyższą skuteczność terapii żywieniowej firma osiąga dzięki koncentracji na dokładnym poznaniu i zrozumieniu potrzeb klientów. Przygotowane jadłospisy składają się ze smacznych, urozmaiconych i prostych w przygotowaniu posiłków. Składniki potraw wyrażone są w zrozumiałych i łatwych do zastosowania miarach domowych.

Klienci szybko uczą się jak samodzielnie komponować zdrowe, smaczne posiłki.

Nieinwazyjny, bezpieczny pomiar bioelektrycznej impedancji daje możliwość monitorowania zmian masy mięśni, tkanki tłuszczowej oraz stopnia nawodnienia organizmu na każdym etapie kuracji. Tak prowadzona terapia zapewnia klientom całkowite bezpieczeństwo i znacznie zwiększa szanse na osiągnięcie celu terapeutycznego

**Warszawa**  
**ul. Rakowiecka 43a/12**  
**tel. 728 388 872**  
**ewa.markiewicz@plateplanners.pl**  
**www.plateplanners.pl**

### **MINOR**

Trzonem działalności jest budowa domów kopułowych z użyciem naturalnych materiałów takich jak: glina, słoma, drewno, piasek, kamień. Ta niszowa technologia zwana biobudownictwem zdobywa coraz więcej zwolenników wśród klientów o wysokiej świadomości ekologicznej. Oferta adresowana jest do mieszkańców województwa mazowieckiego i sąsiednich.

Drugim segmentem działalności jest stolarstwo meblowe – produkcja i usługi (w tym stolarstwo na godziny) adresowane dla mieszkańców Warszawy i okolic.

Józefów  
 ul. Polna 19a/1  
 tel. 502 216 789  
 lmmminor@wp.pl  
 www.stolarstwonagodziny.pl

### MEXUSS TRAVEL HENRYKA ROMANOW

Działalność firmy obejmuje trzy filary usług: żeglugę śródlądową, pomoc turystom w organizowaniu czasu wolnego, imprez i survivalu oraz dodatkowo wypożyczalnię rowerów. Żegluga po rzece Bug oraz jej starorzeczach i doptywach stanowi podstawową działalność firmy. Rejsy turystyczne po rzece odbywają się gondolą mogącą jednorazowo zabrać na pokład 12 osób. Organizujemy rejsy według indywidualnych zleceń naszych gości. Są to: rejsy turystyczne, wędkarskie, biznesowe, „tylko we dwoje”, z możliwością zwiedzania, grilowania, wędzenia, itp. W zależności od potrzeb rejsy odbywają się również innymi łodziami. Statki napędzane są nowoczesnymi, ekologicznymi silnikami zaburtowymi. Sprzęt na łodzi posiada atesty, a obsługa wymagane prawem kwalifikacje.

Korczew  
 Bużyska 14a  
 tel. 518 538 774  
 statkiem-po-bugu@wp.pl  
 www.statkiem-po-bugu.pl





## HWM DIGITAL

**Misja HWM Digital to: „sprawić by klient był zadowolony z cyfrowego obrazu”.**

Podstawowym obszarem działalności firmy jest digitalizacja dokumentów, czyli tworzenie cyfrowych obrazów dokumentów papierowych (zarówno nieoprawionych, jak i w postaci książkowej). Misja firmy w tym obszarze przekłada się na dostarczenie klientowi cyfrowego archiwum dokumentów, w którym można bardzo łatwo i szybko znaleźć poszukiwane dokumenty. Usługi digitalizacji adresowane są przede wszystkim do małych i średnich przedsiębiorstw oraz firm tzw. sektora publicznego, które planują przenoszenie archiwum dokumentów papierowych do postaci cyfrowej.

Firma świadczy także usługi z zakresu zarządzania kolorem w procesie przetwarzania cyfrowego obrazu. Kolor powinien być jednoznacznie zdefiniowany na każdym etapie procesu, by końcowy efekt był przewidywalny. Świadczone przez HWM Digital usługi profilowania urządzeń wykorzystywanych do prezentacji koloru (monitory, drukarki, projektory multimedialne) pozwalają być pewnym koloru na każdym etapie procesu. Usługi adresowane są do wszystkich, dla których poprawna prezentacja barw ma istotne znaczenie, czyli m.in. studia graficzne, agencje reklamy, osoby zajmujące się fotografią.

**Podkowa Leśna  
ul. Letniskowa 12B  
tel. 789 181 013  
wojtek.magdziarz@hwm.com.pl  
www.digital.hwm.com.pl**

## AUTYZM TERAZ – EDUKACJA, SKLEP, PORADY

Firma Autyzm Teraz powstała w celu założenia sklepu internetowego realizującego potrzeby osób ze spektrum autyzmu i ich rodzin.

Rodzic, który pozostaje sam z problemem autyzmu dziecka, będzie mógł w jednym miejscu zapoznać się z szeroką ofertą, adresowaną do niego oraz będzie miał możliwość wpływania na rozwój dziecka w domu, poza gabinetami terapeutycznymi i lekarskimi.

W tym celu zgromadzono w sklepie kilkaset produktów, które mogą pomóc dziecku i osobie dorosłej w przezwyciężeniu lub zminimalizowaniu ich problemów z autyzmem, Zespołem Aspergera, ADHD i innymi zaburzeniami ze spektrum autyzmu.

Oferowane są następujące produkty:

- szeroki zakres literatury dotyczącej autyzmu i pokrewnych zaburzeń;
- pomoce edukacyjne, w tym specjalnie przeznaczone dla osób ze spektrum autyzmu, które pomagają w uczeniu rozpoznawania emocji, odpowiednich zachowań społecznych, mowy oraz poprawianiu koncentracji;
- pomoce sensoryczne naprawiające deficyty w zakresie czucia głębokiego, koordynacji ruchowej, pozbycia się sensorów zmysłów;
- super czyste suplementy firmy SWANSON, które pomogą uzupełnić brakujące elementy;
- zabawki i gry, które zaciekawią dziecko, a jednocześnie wpłyną pozytywnie na jego rozwój.

W sklepie oferowane są też produkty, które wytwarzają dorosłe osoby z autyzmem.

Firma stworzyła stronę [www.autyzmteraz.pl](http://www.autyzmteraz.pl), na której będzie przedstawiać najnowsze rozwiązania i działania na rzecz autyzmu. Osoby zainteresowane będą dzielić się na stronie swoją wiedzą na ten autyzmu.

Warszawa  
 ul. Walcownicza 22a  
 tel. 505 80 80 46  
 e.zaron@autyzmteraz.pl  
 www.autyzm-sklep.pl  
 www.autyzmteraz.pl

### OGNISKO ARTYSTYCZNO-EDUKACYJNE „ROZWIŃ SKRZYDŁA”



Firma oferuje usługi o charakterze edukacyjno-artystycznym, w szczególności zajęcia muzyczne i plastyczne oraz warsztaty edukacyjne w zależności od potrzeb klientów.

Usługi są skierowane na rynek lokalny – gminę Dębe Wielkie i okolicę. Bezpośrednimi odbiorcami usług są dzieci (5-12 lat), młodzież (13-18), a także dorośli.

Działalność jest rozwijana stopniowo. W pierwszym etapie wykwalifikowani instruktorzy prowadzą następujące zajęcia:

- nauka gry na fortepianie i gitarze oraz rytmika dla pięcio- i sześciolatków. Zajęcia te odbywają się przez cały rok szkolny w Szkole Podstawowej w Dębem Wielkim;
- zajęcia krótkoterminowe – plastyczne, taneczne, warsztatowe (także w innych placówkach gminy Dębe Wielkie).

Przy współpracy z gminą Dębe Wielkie oraz ze Stowarzyszeniem „Szkoła z Uśmiechem” firma organizuje zajęcia artystyczne, muzyczne i sportowe dla dzieci w czasie ferii i wakacji.

**Dębe Wielkie**  
ul. Powstańców 19d  
tel. 537 395 228  
dana\_cz@op.pl  
www.rozwińskrzydła.pl

### DECO ARCH

Firma Deco Arch to pracownia artystyczna, której oferta opiera się na wieloletnim doświadczeniu jej założyciela, Przemko Stachowskiego. Pracownia specjalizuje się w projektowaniu, realizacji złożonych i kompleksowych aranżacji wnętrz w technikach mozaiki marmurowej, fresku suchego i scraffita.

Podstawową zasadą, jaką kieruje się zespół, jest stworzenie projektu i zrealizowanie go w duchu otaczającego kontekstu architektonicznego i dostosowanie do wizji architekta, projektanta wnętrz i inwestora.

Pracownia oferuje szeroki zakres technik wykorzystywanych w dziedzinie aranżacji wnętrz: mozaikę marmurową, szklaną, malarstwo ścienne, malarstwo sztalugowe, rzeźbę i ceramikę. Współpracuje z wieloma artystami, kooperantami, podwykonawcami i producentami, co zapewnia szeroki wachlarz możliwości zarówno technicznych jak



i jakościowych wykonywanych prac. Ma to też wielki wpływ na terminowość wykonywanych realizacji. Oferta firmy Deco Arch skierowana jest zarówno do odbiorcy indywidualnego jak i do instytucji świeckich oraz religijnych.

Artyzm, innowacyjność, jakość, terminowość oraz gwarancja to kluczowe zasady opisujące ofertę pracowni Deco Arch.

**Sochaczew**  
 ul. Piłsudskiego 12/41  
 tel. 602 76 48 52  
 decoarch51@gmail.com  
 www.decoarch.com

## HERBARIUM

Herbarium jest herbaciarnią łączącą w sobie trzy zintegrowane funkcje: herbaciarni, sklepu z akcesoriami oraz galerii promującej sztukę miejscowych artystów.

Jest to ciepły, klimatyczny lokal, w którym przy filiżance aromatycznej herbaty można odpocząć, poczytać książkę, spotkać się z przyjaciółmi.

Odbiorcami oferty są przede wszystkim osoby młode; uczniowie gimnazjum oraz liceum.

W Herbarium organizowane są również wieczorki tematyczne, na których można spotkać się z ciekawymi ludźmi z regionu, postuchać poezji czy uczestniczyć w koncercie.

W Herbarium można zakupić oryginalne mieszanki herbat oraz akcesoria do ich parzenia. Dzięki efektownym opakowaniom mogą stanowić idealny prezent.

Lokal można również wynająć, aby zorganizować urodziny, imieniny czy spotkanie towarzyskie. Czynny jest od wtorku do niedzieli od godziny 10.00 do 22.00.

**Węgrów**  
 ul. Rynek Mariacki 23/24  
 tel. 506 703 961  
 www.facebook.com/HerbariumWęgrów

## IDEADIZAJN – AGNIESZKA KOŁODZIEJSKA

Podpórka do książek – przedmiot przeżywający swój renesans. Coraz modniejszy, spotykany już nie tylko pośród zakurzonych woluminów miejskiej biblioteki publicznej, ale coraz odważniej wchodzący na salony eleganckich domów, w których nadal czyta się książki.

Produkowane przez IDEADIZAJN podpórki do książek – lekkie, przestrzenne, o ciekawym wzornictwie, nie zajmujące cennego miejsca – pozwalają na swobodną aranżację przestrzeni na półkach, będąc jednocześnie gustownym dodatkiem w domowej bibliotece. Firma produkuje je ze stali nierdzewnej, blachy stalowej lakierowanej proszkowo oraz ze szkła akrylowego.

IDEADIZAJN to również sklep, który powstał z myślą o ludziach, którzy poszukują niestandardowych rozwiązań do swoich domów.



Są tu nowatorsko zaprojektowane przedmioty codziennego użytku, fantazyjne, unikatowe meble, oryginalne lampy oraz designerskie drobiazgi doskonałe na prezent. Właściciel firmy projektuje, a także starannie wybiera piękne, użyteczne, niezwykle oryginalne przedmioty, które pomogą zaaranżować ciekawe wnętrza o niepowtarzalnym charakterze.

**IDEADIZAJN – piękno, na które Cię stać.**

Warszawa  
ul. Wyspowa 12/44  
tel. +48 601 30 57 90  
sklep@ideadizajn.pl  
www.ideadizajn.pl



## KRAJOWA AGENCJA PRACY I SZKOLEŃ – PRZEMYSŁAW PUZIO

Krajowa Agencja Pracy i Szkoleń stale monitoruje i analizuje zmieniający się rynek pracy. Dzięki posiadanej wiedzy oraz doświadczeniu pracowników skutecznie wspiera procesy rekrutacyjne w firmach. Usługi świadczy w sposób kompleksowy, indywidualny oraz elastyczny, w zależności od potrzeb klienta. Współpraca z Agencją pozwala klientom zaoszczędzić cenny czas, ograniczyć koszty oraz w pełni skoncentrować się na kluczowych działaniach. Agencja dysponuje bazą kandydatów, która jest stale aktualizowana oraz starannie wyselekcjonowana. Usługi selekcji i rekrutacji pracowników są prowadzone w sposób profesjonalny, nowatorski i skuteczny. Krajowa Agencja Pracy i Szkoleń świadczy usługi dla firm z wszystkich branż, które potrzebują pozyskać zmotywowanych i wykwalifikowanych pracowników. Oferta obejmuje:

- rekrutacje stałe i zatrudnienie zewnętrzne;
- pracę tymczasową;
- doradztwo biznesowe;
- szkolenia sprzedażowe i IT;
- usługi doradcze oraz szkoleniowe z zakresu BHP i P.POŻ.

Pod patronatem Krajowej Agencji Pracy i Szkoleń działa „Przystanek Korepetycje”, w którym wspierani są uczniowie w nauce z następujących przedmiotów: matematyka, fizyka, chemia, historia, język polski i angielski. Firma posiada salę wykładową z nowoczesnym sprzętem multimedialnym. Współpracuje z doświadczonymi nauczycielami i korepetytorami.

Więcej informacji dostępnych jest pod adresem:

<http://www.przystanekkorepetycje.pl/>

Agencja posiada Certyfikat nr: 7934 nadany przez Marszałka Województwa Mazowieckiego. Agencja uzyskała wpis do Rejestru instytucji szkoleniowych pod numerem ewidencyjnym: 2.14/00098/2012

Piaseczno

ul. Chyliczkowska 4B

tel: +48 504 543 393, 22 243 76 33

biuro@kapris.pl

www.kapris.pl

## LAWENDA – KATARZYNA SZCZEPAŃSKA

Podstawowym profilem działalności firmy Lawenda jest sprzedaż roślin jednorocznych, bylin, krzewów iglastych i liściastych oraz nawozów. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom dotychczasowych klientów, firma Lawenda skupiła się na sprzedaży tych roślin, które cieszą się największym zainteresowaniem. Należą do nich m.in.:

- rośliny kwitnące jednoroczne;
- rośliny ozdobne z liści;
- zioła i rośliny przyprawowe;
- byliny i trawy;
- drzewa i krzewy liściaste i iglaste;
- chryzantemy.



Ponadto firma Lawenda w swoim asortymencie posiada także artykuły ogrodnicze, takie jak nawozy, podłoża ogrodnicze i doniczki. Lawenda służy radą i pomocą w realizacji ogródków, rabat i ogrodów, a asortyment jaki posiada z całą pewnością w tym pomaga. W ogrodzie pokazowym klienci mogą zapoznać się z roślinami i ich aranżacjami. Klienci firmy Lawenda są obsługiwani kompleksowo.

**Goszczyń**  
**ul. Piekarska 56a**  
**tel. 603769277**  
**jacekesz@gmail.com**

### **PRACOWNIA PROJEKTOWA FOTMAN DARIUSZ ZAKRZEWSKI**

Pracownia Projektowa FOTMAN działa w oparciu o doświadczenie wyniesione z długoletniej pracy zawodowej i latami uprawianej pasji jej właściciela. Oferta Pracowni obejmuje trzy dziedziny.

Praca projektowo – konstrukcyjna, której produktem jest dokumentacja wykonawcza stanowiąca podstawę produkcji najczęściej specjalnej i jednostkowej (stoiska, osprzęt badawczy, modele badanych obiektów), ale także odtwórcza (elementy remontowanych części czy zespołów). Oferta adresowana jest do chcących nawiązać współpracę zakładów, instytucji, uczelni, ale także małych firm remontowych, warsztatów naprawczych i klientów indywidualnych.

Fotografia – reportaż z konferencji, zjazdów, obrzędów i wydarzeń typu Komunia Świąta, śluby i wesela, imprezy integracyjne etc. Możliwym jest także wykonanie serii zdjęć dokumentujących kolekcje, inwentarz instytucjonalny, prywatny czy np. serwis umożliwiający indeksację pisemnych zasobów archiwalnych bądź muzealnych, w tym fotografię makro. Poza odbitkami i wersją elektroniczną zdjęć na płycie, klient może otrzymać prezentację multimedialną na płycie DVD oraz atrakcyjną pamiątkową fotoksiążkę. Oferta skierowana jest do wszystkich zainteresowanych uwiecznieniem chwil radosnych i ważnych oraz realizatorów własnych pomysłów na szczególne dokumenty fotograficzne.

Tłumaczenia pisemne ogólne i techniczne w językach niemieckim, angielskim i rosyjskim. Teksty mogą dotyczyć różnych dziedzin i źródeł od prasy, raportów po instrukcje obsługi. Grupą docelową jest głównie młodzież szkolna, a szczególną genealogicy, którzy w swej kwerendzie natrafiają na „nieprzyjazne”, obco brzmiące, ręcznie zapisywane dokumenty metrykalne. Dla ostatniej grupy możliwe jest także poparte doświadczeniem doradztwo „detektywistyczne”.

**Grójec**  
**ul. Mogielnicka 30C/44**  
**tel. 505 796 509**  
**daryush@poczta.fm**

## V. Załącznik nr 1

### Firmy założone w ramach projektu „Inkubator Dojrzałej Przedsiębiorczości”

1. **PRACOWNIA KOBIETY DOJRZAŁEJ – BARBARA KANIEWSKA** Warszawa, ul. Willowa 9, tel. 22 412 50 13, 668 332 007, bibelotycafe@wp.pl
2. **KOCIOŁEK – ZDROWA ŻYWNOŚĆ I PRZEKĄSKI – ELŻBIETA KREUTZIG-WIERNICKA** Józefostaw, ul. Geodetów 3, tel. 796 516 416
3. **FORPROMO – OLGIERD LEWAN** Pruszków, ul. Zamienna 6, tel. 501 750 705, biuro@forpromo.pl
4. **SPECJALISTYCZNY GABINET PODOLOGICZNY – HANNA JABŁOŃSKA** Józefostaw, ul. Julianowska 67A, tel. 791 505 221
5. **YOG’S STUDIO – JOLANTA SZYMANOWSKA-GRZYB** Warszawa, ul. Mrówcza 132/2, tel. 516 076 405, jolanta.grzyb@op.pl, www.Yogstudio.pl
6. **MINIIO WORKSHOPS – BOGUSŁAW SAGANOWSKI** Warszawa, ul. Rzeczna 6, tel. 606 266 213, bsaganowski@miniio.com
7. **ABC NIERUCHOMOŚCI – MARIA MAŁEK** Józefów, ul. Gotębia 82, , tel. 22 789 28 44, 602 267 199, maria.malek@gmail.com
8. **TMS-STUDIO – USŁUGI EDUKACYJNO PROMOCYJNE – RENATA CEDRO** Legionowo, ul. Dolna 7, , tel. 536 800 099, www.tms-studio.pl
9. **LUX OŚWIETLENIE – LESZEK SZCZĘSNY** Gostynin, Józefków 22a, tel. 501 63 63 05, le.szczesny@gmail.com
10. **SIENNA GALLERY ART DESIGN CAFÉ – GABRIELA FLAGA** Warszawa, ul. Sienna 86, tel. 601 523 130, biuro@siennagallery.pl, www.siennagallery.pl
11. **PPHU MAROMA – ROBERT STRZELCZYK** Marki k/Warszawy, ul. Ząbkowska 73, maroma.marki@gmail.com, http://strona.maroma.nazwa.pl/
12. **FUH „GOODDIETT” – GRAŻYNA GAŁACH** Płock, ul. Tumska 13, tel. 24 362 78 39, 664 725 722, biuro@gooddiett.pl, www.gooddiett.pl
13. **EKSPANSJA.COM – JOANNA KAWALEC-GLEGOŁA** Warszawa, ul. Krasińskiego 21/14, tel. 694 217 318, jkg@ekspansja.com, www.ekspansja.com
14. **MOBILNY EKSPERT MOTORYZACYJNY SŁAWOMIR KURCZEWSKI** Warszawa, ul. Grochowska 353/6, tel. 501 048 200, automaniak19@gazeta.pl
15. **PLATE PLANNERS PORADNICTWO ŻYWIENIOWE EWA MARKIEWICZ** Warszawa, ul. Rakowiecka 43a/12, , tel. 728 388 872, ewa.markiewicz@plateplanners.pl, www.plateplanners.pl



16. **MINOR – LUCJAN MORZEWSKI** Józefów, ul. Polna 19a/1, tel. 502 216 789, lminor@wp.pl, www.stolarstwonagodziny.pl
17. **MEXUSS TRAVEL – HENRYKA ROMANOW** Korczew, Bużyska 14a, tel. 518 538 774, statkiem-po-bugu@wp.pl, www.statkiem-po-bugu.pl
18. **HWM DIGITAL – WOJCIECH MAGDZIARZ** Podkowa Leśna, ul. Letniskowa 12B, tel. 789 181 013, wojtek.magdziarz@hwm.com.pl, www.digital.hwm.com.pl
19. **AUTYZM TERAZ – EDUKACJA, SKLEP, PORADY- ELŻBIETA ZAROŃ** Warszawa, ul. Walcownicza 22a, tel. 505 80 80 46, e.zaron@autyzmteraz.pl, www.autyzm-sklep.pl, www.autyzmteraz.pl
20. **OGNIKO ARTYSTYCZNO-EDUKACYJNE „ROZWIŃ SKRZYDŁA” – DANUTA CZEREDERECKA** Dębe Wielkie, ul. Powstańców 19d, tel. 537 395 228, dana\_cz@op.pl, www.rozwińskrzydła.pl
21. **DECO ARCH – PRZEMYSŁAW STACHOWSKI** Sochaczew, ul. Piłsudskiego 12/41, tel. 602 76 48 52, decoarch51@gmail.com, www.decoarch.com
22. **HERBARIUM – MAŁGORZATA KASPROWICZ** Węgrów, ul. Rynek Mariacki 23/24, tel. 506 703 961, www.facebook.com/HerbariumWęgrów
23. **IDEADIZAJN – AGNIESZKA KOŁODZIEJSKA** Warszawa, ul. Wyspowa 12/44, tel. +48 601 30 57 90, sklep@ideadizajn.pl, www.ideadizajn.pl
24. **KRAJOWA AGENCJA PRACY I SZKOLEŃ – PRZEMYSŁAW PUZIO** Piaseczno, ul. Chyliczkowska 4B, tel: 504 543 393, 22 243 76 33, biuro@kapris.pl, www.kapris.pl
25. **LAWENDA – KATARZYNA SZCZEPAŃSKA** Goszczyn, ul. Piekarska 56a, tel. 603 769 277, jacekesz@gmail.com
26. **PRACOWNIA PROJEKTOWA FOTMAN – DARIUSZ ZAKRZEWSKI** Grójec, ul. Mogielnicka 30C/44, tel. 505 796 509, daryush@poczta.fm
27. **YASUMI EPIL – JOANNA DORYWALSKA** Warszawa, ul. Żelazna 69, tel. 795 517 412, warszawa.zelazna@yasumi-epil.pl
28. **EKOAMBA – KRZYSZTOF JĘDRZEJEWSKI** Żyrardów, tel. 607 870 041, krzysztof@ekoamba.pl, www.ekoamba.pl
29. **IMAGINARIUM. TWÓJ KONSULTANT ŚLUBNY- BEATA MAZUR** Brwinów, ul. Poprzeczna 11, tel. 501 222 771, beata@twoje-imaginarium.pl, www.twoje-imaginarium.pl
30. **MADE IN VOCAL – TOMASZ MADEJ** Warszawa, ul. Puławska 134 /8, madeinvocal@gmail.com, http://madeinvocal.pl
31. **SALONIK PIEKARSKI „ZŁOTE ZIARNO” – BOGUSŁAWA TOMA** Wotomin, ul. Przejazd 3
32. **MOSART – JERZY KOMOROWSKI** Sochaczew, ul. Kozubowskiego 32
33. **MAŁA GASTRONOMIA KEBAB BAR „DAHAB” – JOLANTA KORDACZUK – SAIDI** Izabelin, ul. Poniatowskiego 7
34. **GOSPODARSTWO AGROTURYSTYCZNE „UJAZDÓW” – MAREK NOWICKI** Wola Polska 46 gmina Jakubów
35. **TREASURE ISLAND – ROBERT KUCHARSKI** Warszawa, ul. Rozalińska 12
36. **MENTORING SPRZEDAŻY – WITOLD ŻYŁKA** Warszawa, ul. Bonifraterska 15/12





## Projekt realizowany w partnerstwie



Wydawca:

**Fundacja Promocji Inicjatyw Społecznych POLPROM**

ul. Rogalskiego 12 lok. 64, 03-982 Warszawa

tel./fax +48 22 673 22 09

e-mail: [biuro@polprom.org.pl](mailto:biuro@polprom.org.pl)

[www.polprom.org.pl](http://www.polprom.org.pl)

Publikacja współfinansowana przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego  
Publikacja jest dystrybuowana bezpłatnie

Warszawa 2012

**ISBN 978-83-935753-0-5**