



5 jaar Erasmus voor jonge ondernemers



NL

Springplank voor de oprichting
en groei van ondernemingen

Interne Markt,
Industrie,
Ondernemerschap
en Midden- en
Kleinbedrijf



Opgesteld door

EUROCHAMBRES

A photograph of three young professionals, two women and one man, smiling and looking down at a device held by the man. The woman on the left has dark hair and is wearing a green shirt. The woman in the middle has blonde hair and is also wearing a green shirt. The man on the right has short dark hair and is wearing a blue shirt. The background is bright and out of focus.

Erasmus voor jonge ondernemers

Ondernemerschap ondersteunen

Erasmus voor jonge ondernemers is een grensoverschrijdend uitwisselingsprogramma dat tot doel heeft startende en aspirant-ondernemers te helpen bij het verwerven van de relevante vaardigheden en het opzetten van een bedrijfje door hen één tot zes maanden lang te laten samenwerken met een ervaren ondernemer in een ander land. Het vergroot hun knowhow en bevordert de grensoverschrijdende overdracht van kennis en ervaring tussen ondernemers.

De effecten van het programma zijn duidelijk: het stimuleert innovatieve bedrijfspraktijken, de ontwikkeling van nieuwe producten en diensten, en de ontsluiting van nieuwe nationale markten.

Erasmus voor jonge ondernemers is opgestart door de Europese Commissie naar aanleiding van een initiatief van het Europees Parlement in 2009.

Erasmus voor jonge ondernemers is een van de kernactiviteiten van het Actieplan ondernemerschap 2020, dat tot doel heeft de ondernemingszin in Europa aan te wakkeren en nieuwe bedrijven in de beslissende stadia van hun levenscyclus te ondersteunen en te helpen groeien.



BLADZIJDE **INHOUDSOPGAVE**

04	Voorwoorden
06	Overzicht van het programma
07	Resultaten na vijf jaar
18	Lokale contactpunten

Erasmus voor jonge **ondernemers**

Voorwoord van Elżbieta Bieńkowska

Kleine en middelgrote ondernemingen maken 99,8 % van alle bedrijven in Europa uit en nemen 60 % van de werkgelegenheid in de Europese particuliere sector voor hun rekening. Zij verdienen alle steun die wij hun kunnen geven. Daarom doet het mij plezier dat ik u een programma kan aanbevelen dat gefinancierd wordt door de Europese Unie en dat — nog belangrijker — erg gewaardeerd wordt door ondernemers.

Erasmus voor jonge ondernemers werd opgericht in 2009 en biedt tastbare hulp aan bedrijven. Vijf jaar later kunnen we het programma met gepaste trots vieren. Het concept is eenvoudig, maar doeltreffend: beginnende ondernemers doen praktische ervaring op terwijl ze ondergedompeld worden in het bedrijfsklimaat van een ander EU-land.

Ondernemers die deelgenomen hebben aan de uitwisselingen, melden dat hun bedrijven **veerkrachtiger zijn, sneller groeien en meer banen scheppen**. Zoals uit deze brochure blijkt, bestaat 87 % van de start-ups die werden opgericht door deelnemers aan Erasmus voor jonge ondernemers nog steeds, terwijl gemiddeld slechts 57 % van de start-ups in Europa nog actief is na drie jaar. Bovendien zijn ze **actiever op buitenlandse markten** als gevolg van hun samenwerking met een ondernemer uit een ander Europees land. 65 % van de ervaren ondernemers die deelnamen aan het programma, heeft zijn activiteiten binnen of buiten de EU uitgebreid en 53 % heeft sinds zijn deelname nieuwe ideeën toegepast om nieuwe producten of diensten te ontwikkelen.

Er hebben reeds 3 000 uitwisselingen plaatsgevonden en het nieuwe Cosme-programma heeft de middelen om nog minstens 10 000 uitwisselingen te ondersteunen tegen 2020.

Ik kan dit programma aanbevelen aan alle potentiële of startende ondernemers, ongeacht of zij een bedrijf oprichten of overnemen, omdat het hun individuele ondersteuning en advies biedt om hun bedrijfsvoering te verbeteren en hun ondernemingen te laten groeien. Ik kan het programma ook aanbevelen aan alle ervaren ondernemers, want het biedt hun een uitgelezen kans om hun activiteiten te ontwikkelen en uit te breiden en hun potentieel ten volle te benutten.



Elżbieta Bieńkowska

Europees commissaris voor Interne Markt,
Industrie, Ondernemerschap en Midden- en
Kleinbedrijf

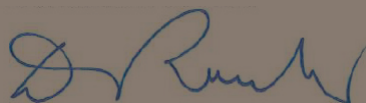
Voorwoord van Richard Weber

Erasmus voor jonge ondernemers is na de wereldwijde financiële en economische crisis in gang gezet om het hoofd te bieden aan het gebrek aan ondernemingsgeest in Europa en om de grensoverschrijdende handel en samenwerking binnen de Europese Unie te versterken. Vijf jaar later valt de balans positief uit. De omvang van het programma neemt gestaag toe, met duizend uitwisselingen per jaar en een groeiend aantal deelnemende landen. De reputatie ervan groeit, wat met name te danken is aan de hoge tevredenheid onder de deelnemers.

Uit de in deze brochure gepresenteerde studie blijkt dat Erasmus voor jonge ondernemers rechtstreeks tot de vernieuwing van de Europese economie bijdraagt door de ondernemingsgeest te stimuleren en door startende en bestaande ondernemers enthousiast te maken voor de kansen die de interne markt biedt. De cijfers zijn bemoedigend: na de uitwisseling start meer dan één derde van de deelnemende aspirant-ondernemers een eigen bedrijf en vindt de meerderheid van de ondernemers een handelspartner om mee samen te werken.

Erasmus voor jonge ondernemers werpt vruchten af en blijkt een belangrijk instrument om de kwaliteit van de ondernemers te verbeteren en hun aantal te vergroten. Op die manier draagt het programma bij tot de vermindering van de werkloosheid in Europa, vooral onder jongeren. Ondernemerschap is van cruciaal belang voor de werkgelegenheid en de economische groei, maar wordt vaak over het hoofd gezien.

Als pleitbezorger van een dergelijk programma bij de EU-beleidsmakers was EUROCHAMBRES dan ook zeer verheugd over de oprichting van Erasmus voor jonge ondernemers in 2009. Wij blijven ons inzetten voor het programma door op te treden als ondersteuningsbureau en zijn ervan overtuigd dat Erasmus voor jonge ondernemers nog vele jaren zijn nut zal bewijzen als hulpmiddel voor veelbelovende starters en als stimulans voor snelgroeiende bedrijven in Europa.



Richard Weber

Voorzitter van EUROCHAMBRES,
Vereniging van Europese Kamers van
Koophandel en Industrie

OVERZICHT

Sinds haar oprichting in 2009 heeft Erasmus voor jonge ondernemers meer dan vierduizend ondernemers in de gelegenheid gesteld een ondernemer uit een ander land te ontmoeten en hun bedrijf (verder) te ontwikkelen.

Het programma in een notendop:

- tot nu toe hebben er 2 500 uitwisselingen plaatsgevonden waaraan 5 000 startende of ervaren ondernemers hebben deelgenomen;
- Italië en Spanje hebben het hoogste aantal starters geregistreerd, gevolgd door Roemenië, Griekenland en Polen;
- de populairste bestemmingen zijn Spanje, Italië, het Verenigd Koninkrijk, Duitsland en België;
- de gemiddelde duur van het verblijf in het buitenland bedraagt drieënhalve maand;
- de meeste starters zijn jonger dan veertig (89 %), terwijl de meeste ervaren ondernemers jonger zijn dan vijftig (74 %);
- een derde van de deelnemers is vrouw;
- het programma staat open voor allen die een bedrijf willen beginnen, van mensen met of zonder werk tot studenten, en startende ondernemers;
- bijna een kwart van de starters had bij deelname aan het programma al een bedrijf (gedurende één tot drie jaar);
- hoewel er in alle sectoren wordt samengewerkt, zijn de sectoren onderwijs en opleiding, reclame en promotie, en architectuur en bouw het meest in trek.

Bron: De informatie in deze brochure is afkomstig uit de gegevensbank van het programma en een uit 2013 daterende enquête onder de deelnemers. Ga voor meer informatie naar:

http://ec.europa.eu/growth/smes/promoting-entrepreneurship/support/erasmus-young-entrepreneurs/index_en.htm

PER ARDUA AD ASTRA

Sébastien Auberts loopbaan begon in 2008, met de oprichting van Ad Astra Films, een productie- en distributiebedrijf dat is gevestigd in Cannes. Zijn eerste productie, „The Danaïdes’ Barrel”, werd opgenomen in de Marokkaanse woestijn en op meer dan vijftig internationale filmfestivals vertoond.

Sébastien had zichzelf het nodige bijgebracht, maar doordat hij niet over branche-specifieke ervaring beschikte en geen praktische opleiding had gevolgd, maakte hij fouten die hij had kunnen vermijden als hij was begeleid en ondersteund door een succesvolle producer. Daarnaast vond Sébastien het moeilijk om in contact te komen met de mensen die er in de sector toe doen.

„Langzaam kon ik mijn eigen netwerk opbouwen, maar ik maakte nog lang geen deel uit van het exclusieve filmwereldje. De samenwerking met een succesvolle producer heeft me geholpen om deuren te openen en connecties aan te knopen waarvoor ik anders nog jaren nodig had gehad”, aldus Sébastien.

Dankzij zijn stage in Berlijn kreeg Sébastien een beter begrip van de financieringsregelingen, ontmoette hij belangrijke mensen uit de filmwereld en verbeterden zijn communicatieve vaardigheden. Dit kwam de marketing van zijn bedrijf zeer ten goede.

Sinds zijn deelname aan het programma heeft Sébastien diverse speelfilms gemaakt, waaronder een documentaire over het muzikale leven in Versailles, „Lost in Versailles”. Daarnaast heeft hij zijn jaarlijkse bedrijfsomzet met 20 % verhoogd en nieuwe medewerkers in dienst genomen. Het belangrijkste is echter dat hij een nauwe samenwerking heeft opgebouwd met zijn ondernemer/mentor, die zijn activiteiten wil uitbreiden in Cannes.

„De concurrentie tussen filmmakers is groot. Zonder deelname aan het programma en de steun van mijn mentor had ik nooit de kans gekregen om de belangrijkste mensen uit de filmindustrie te ontmoeten, die mij hebben geholpen om mijn bedrijf tot een succes te maken.”

Startende ondernemer:

Sébastien Aubert

Bedrijf: **Ad Astra Films**

Producten/diensten: **filmproductie**

Jaar van oprichting: **2008**

Aantal werknemers: **2**

Belangrijkste markten: **internationale dimensie**

s.aubert@adastra-films.com

www.adastra-films.com

Cannes, Frankrijk

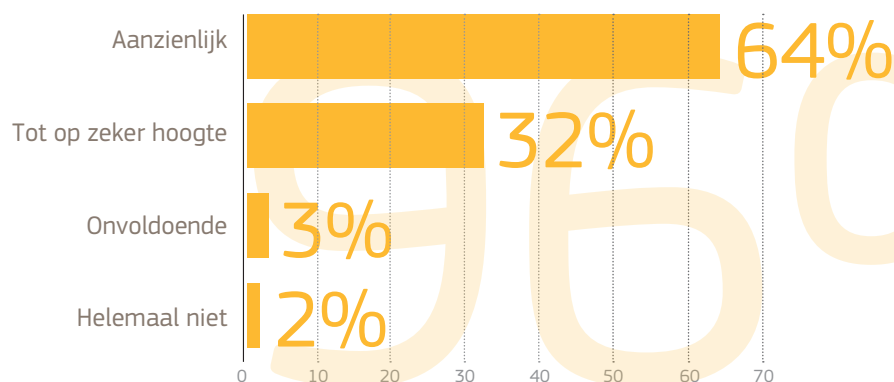


Erasmus voor jonge ondernemers versterkt de ondernemingszin!

Erasmus voor jonge ondernemers bevordert de ondernemingszin door mensen te ondersteunen die een eigen bedrijf willen starten en door bestaande ondernemers te helpen om hun volledige potentieel te benutten in de huidige mondiale economie.

Bijna de helft (44 %) van de deelnemende starters geeft aan „altijd al te hebben gedroomd van een eigen bedrijf” en 96 % is van mening dat het programma hen heeft geholpen deze ambitie waar te maken.

Bijdrage aan de ondernemersambities
van deelnemende starters



De resultaten op lange termijn wijzen uit dat de uitwisseling voor startende ondernemers echt een keerpunt vormt. 78 % van de startende ondernemers die na de uitwisseling een eigen zaak starten, is van mening dat het programma een belangrijke bijdrage heeft geleverd aan het verwezenlijken van hun ambities.

De ondernemers/mentoren bevestigen dat het programma de ondernemingsgeest bevordert doordat het hen helpt om nieuwe ideeën te ontwikkelen en hun bedrijf uit te breiden (64 %). De meesten onder hen worden gedreven door de wens om kennis en ervaring te delen met startende ondernemers en als mentor op te treden (62 %).

KANSEN GRIJPEN

Stefan wilde altijd al ondernemer worden. Omdat hij zijn baan in Oostenrijk niet uitdagend genoeg meer vond, besloot hij zich voortaan meer toe te leggen op zijn persoonlijke passies.

In eerste instantie had hij het plan opgevat om een onlineadviesbureau op te zetten dat zich zou richten op startende ondernemers in Portugal en Oostenrijk.

Tijdens de uitwisseling in Lissabon kwam hij al snel tot de ontdekking dat Portugal prachtige toeristische bestemmingen heeft die echter heel vaak niet toegankelijk zijn voor reizigers. Dat bracht hem op het idee een camperverhuurbedrijf te starten om deze gebieden voor het toerisme te ontsluiten.

Hij besloot zich in Portugal te vestigen. Samen met zijn mentor en met financiële steun van een vriend ontwikkelde hij een bedrijfsconcept en richtte hij het bedrijf Indiecampers op.

Het programma heeft Stefan aanzienlijk geholpen bij het realiseren van zijn ambities en het starten van een eigen bedrijf. Het bood hem tal van nieuwe kansen en hielp hem bij het vinden van de juiste nichemarkt.

„Het programma Erasmus voor jonge ondernemers heeft mijn leven veranderd! Mijn bedrijfsidee veranderde compleet en toen ik een kans kreeg, greep ik die met beide handen aan”, zegt Stefan.

Startende ondernemer:

Stefan Köppl

Bedrijf: **Indiecampers**

Producten/diensten: **toeristische diensten**

Jaar van oprichting: **2012**

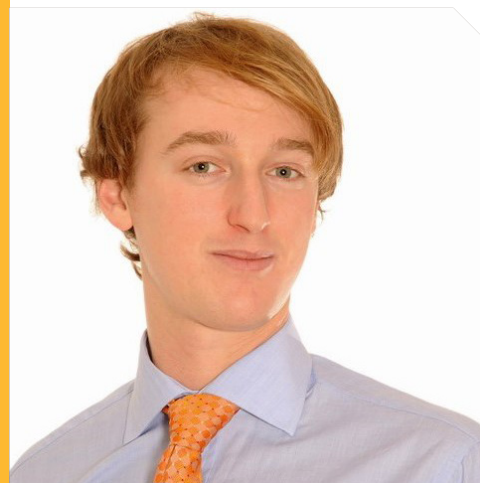
Aantal werknemers: **2**

Belangrijkste markten: **Portugal en Spanje**

stefan@indiecampers.com

www.indiecampers.com

Lissabon en Porto, Portugal

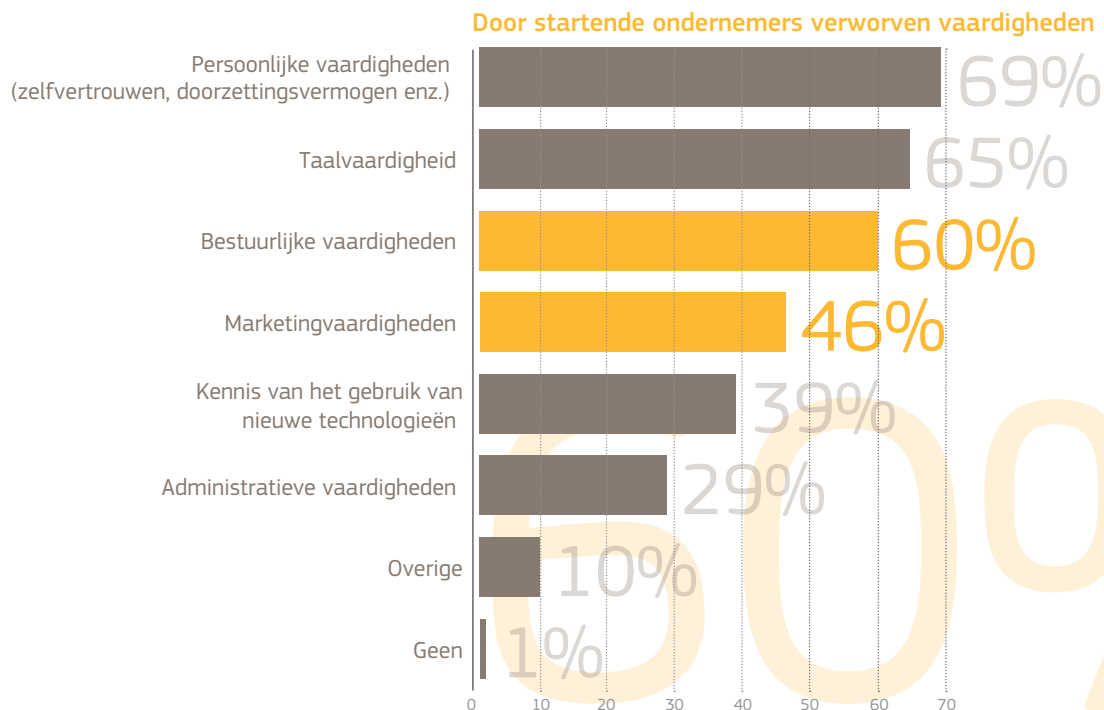


Erasmus voor jonge ondernemers leert startende ondernemers zakendoen!

Om de ondernemerszin te bevorderen dienen bestuurders van kleine bedrijven de noodzakelijke vaardigheden te worden bijgebracht om hun bedrijf met succes te kunnen leiden en ontwikkelen in deze complexe wereld.

Erasmus voor jonge ondernemers ondersteunt de verwerving en versterking van een breed scala aan zowel „zachte” als „harde” ondernemersvaardigheden en -attitudes, zodat zij niet alleen meer zelfvertrouwen krijgen, maar ook de noodzakelijke bestuurlijke, leidinggevende en meer technische vaardigheden verwerven.

60 % van de deelnemende starters heeft zijn bestuurlijke capaciteiten verder verrijkt en bijna de helft heeft zich bekwaamd in nieuwe marketingtechnieken (46 %).



DEELNAME AAN HET PROGRAMMA IS GOED VOOR DE OPBRENGST

Rimvydas is mede-eigenaar van Veloblic, een fietskoeriersbedrijf in de Litouwse stad Klaipėda.

Hij vond dat zijn activiteiten te seizoensgebonden waren en besloot te diversifiëren. Hij nam zich voor een fietskoeriersdienst op te zetten en trok naar Oostenrijk om zijn nieuwe bedrijfsidee te testen en zich nieuwe vaardigheden eigen te maken op het gebied van financiën, marketing en klantenzorg.

Door deel te nemen aan het programma heeft Rimvydas zijn bedrijfsplan kunnen aanpassen aan de nieuwe markt die hij op het oog had.

Door zich te verdiepen in de prijzen voor verschillende diensten, het financieel beheer anders aan te pakken en zich te concentreren op nieuwe distributiestrategieën, heeft Veloblic zijn opbrengst met 10 % weten te verhogen en twee nieuwe fietskoeriers kunnen aannemen. Tot op heden is Veloblic het enige bedrijf dat deze diensten in Klaipėda aanbiedt.

„Wat mij betreft, was de sleutel tot ons succes mondiaal denken en lokaal handelen, het bedrijf met een flinke portie enthousiasme op poten zetten en de ervaring benutten die ik had opgedaan tijdens mijn verblijf in Oostenrijk. Ik heb de nodige kennis en vaardigheden opgedaan om een bedrijf van dit type te kunnen leiden. Daarnaast heb ik meer geleerd over de fietscultuur in West-Europa”, verklaart Rimvydas.

Startende ondernemer:

Rimvydas Butkus

Bedrijf: **Veloblic**

Producten/diensten: **transport en logistiek**

Jaar van oprichting: **2006**

Aantal werknemers: **9**

Belangrijkste markten: **Litouwen**

info@veloblic.lt

www.veloblic.lt

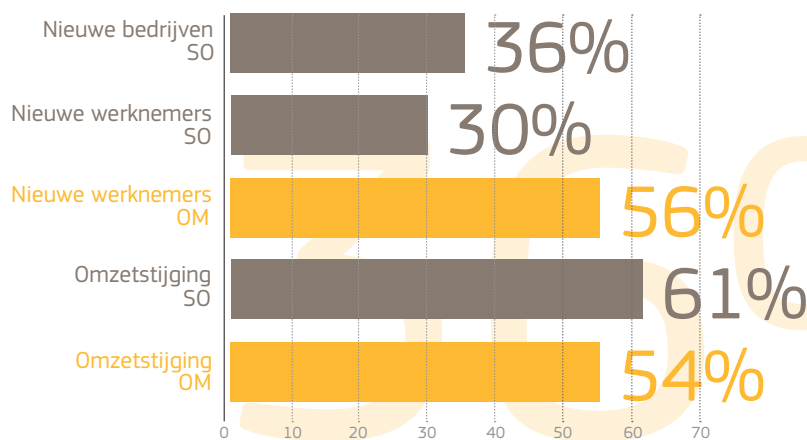
Klaipėda, Litouwen



Erasmus voor jonge ondernemers draagt bij tot de bedrijvigheid en de werkgelegenheid!

Een derde van de deelnemende aspirant-ondernemers (36,5 %) is een bedrijf begonnen en meer dan de helft van de startende ondernemers (58,3 %) is van oordeel dat de uitwisseling van groot belang is geweest voor de oprichting van hun nieuwe bedrijf. Dit is een positief en bemoedigend resultaat gezien de daling van 5 % in het totaal aantal nieuwe bedrijven dat in Europa in de periode 2009-2011 werd opgericht.

Effecten op de oprichting en ontwikkeling van nieuwe bedrijven



SO = startende ondernemer
OM = ondernemer/mentor

De bedrijven van de deelnemende ondernemers zijn tijdens de economische crisis sterker gegroeid dan het gemiddelde onder Europese kleine en micro-ondernemingen. 61 % van de startende ondernemers en 54 % van de ondernemers/mentoren zagen hun omzet na deelname aan het programma stijgen. Daarnaast namen 56 % van de ondernemers/mentoren en 30 % van de startende ondernemers na de uitwisseling extra personeel aan.

De bedrijven van de deelnemende starters blijkt een veel langer leven beschoren dan het gemiddelde onder de Europese kleine en middelgrote ondernemingen. Maar liefst 87 % van de deelnemende starters is na de uitwisseling nog steeds actief, terwijl in Europa gemiddeld slechts 57 % van de startende ondernemingen na drie jaar nog bestaat.

BLIJF GELOVEN IN JE DROMEN EN KIJK ALTIJD VOORUIT!

Voor Dimitra was de beëindiging van haar arbeidscontract hét moment om voor zichzelf te beginnen. Vanwege haar opleiding in de psychologie besloot zij therapeutische diensten aan te bieden aan werklozen.

Een uitwisselingsstage van drie maanden bij een productiebedrijf in Nicosia (Cyprus) verruimde Dimitra's blik. Ze bekwaamde zich in het organiseren van evenementen en het maken van video's, leerde met nieuwe technologieën werken en zette een netwerk van professionele contactpersonen op.

„Vanwege de financiële toestand in het land heeft de Griekse markt ondernemers weinig te bieden. Tijdens mijn stage ontdekte ik echter dat er een grote buitenlandse markt is die ik met nieuwe technologieën kan bereiken.”

Vol zelfvertrouwen en innovatieve ideeën voor haar bedrijf keerde Dimitra naar Griekenland terug, waar zij in 2013 PSY-CHE oprichtte. Haar bedrijf biedt virtuele psychologische diensten aan door middel van onlinetijdschriften, onlineworkshops en evenementen die Dimitra in Athene organiseert. Inmiddels heeft ze één werknemer in dienst en wil ze haar activiteiten uitbreiden naar Cyprus.

Van een goed idee tot een echt bedrijf: Dimitra is erin geslaagd haar plannen te realiseren. De zaken gaan goed en Dimitra zit vol plannen, van het organiseren van evenementen in de regio en het ontwikkelen van video's tot het uitgeven van een boek.

Startende ondernemer:

Dimitra Didangelou

Bedrijf: **PSY-CHE**

Producten/diensten: **psychologie**

Jaar van oprichting: **2013**

Aantal werknemers: **1**

Belangrijkste markten: **Griekenland en Cyprus**

didaggelou@yahoo.gr

www.psy-che.gr

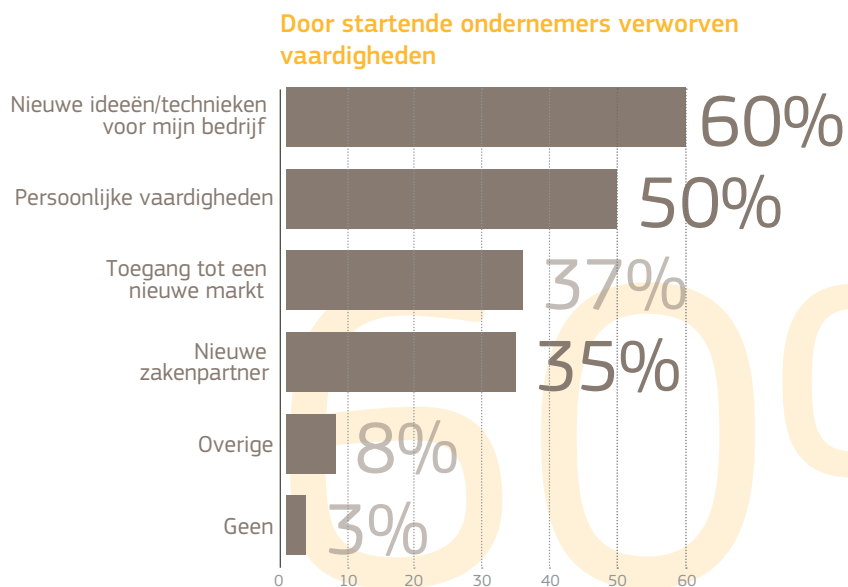
Pilion, Griekenland



Erasmus voor jonge ondernemers versterkt bestaande bedrijven door middel van nieuwe ideeën!

In vergelijking met andere bedrijven in de EU zijn de deelnemende bedrijven bovengemiddeld actief bij het ontwikkelen van nieuwe producten en diensten. 53 % van de ondernemers/mentoren en 73 % van de startende ondernemers hebben tussen 2007-2010 nieuwe producten of diensten ontwikkeld, terwijl kleine en middelgrote bedrijven op EU-niveau niet verder komen dan 35 %.

De meeste startende ondernemers (81 %) zagen nieuwe zakelijke kansen en de helft van hen vond tijdens de uitwisseling een partner aan wie ze producten en diensten konden verkopen of van wie ze producten en diensten konden afnemen.



Ondernemers/mentoren gebruiken het programma als verhoudingsgewijs veilige proeftuin voor een mogelijke uitbreiding van hun activiteiten. 60 % van hen deed nieuwe ideeën of technieken op, waarvan een deel in nieuwe producten of diensten is omgezet. Dit heeft onder meer als onmiddellijk gunstig effect gehad dat ruim de helft van deze ondernemers de omzet heeft weten te vergroten.

MONDIAAL DENKEN EN, LOKAAL HANDELEN!

Het delen van ondernemerskennis door middel van concrete ervaringen is van groot belang voor Tim Lagerpusch, sinds 2006 eigenaar van een bedrijf en sinds 2012 medeoprichter van SugarTrends, een onlinemarktplaats waar lokale winkels hun producten aanbieden aan klanten over de hele wereld.

Dankzij de uitwisseling in het kader van Erasmus voor jonge ondernemers heeft SugarTrends zijn bedrijfsplan aangepast en een nieuwe onlinemarketingstrategie bedacht. Hierdoor nam de zichtbaarheid van het bedrijf aanmerkelijk toe en sloten zich ca. 35 nieuwe lokale winkels bij de marktplaats aan, waardoor de omzet in een vroeg stadium met 300 % steeg.

„Als startende ondernemer had Diogo Cruz uit Lissabon (Portugal) de capaciteiten en vaardigheden die wij zochten om ons bedrijf verder te ontwikkelen. Als handelsingenieur was hij de beste kandidaat voor deze klus”, aldus Tim.

Op basis van de frisse ideeën van de nieuwe partner werden de bedrijfsprocessen gerationaliseerd en werden er nieuwe IT-systemen ontwikkeld ter ondersteuning van de dagelijkse werkzaamheden. Dit heeft Tims bedrijf enorm vooruitgeholpen. Na de uitwisseling werd de vruchtbare samenwerking voortgezet. De twee ondernemers zijn vastbesloten van SugarTrends een mondiale onderneming te maken.

Ondernemer/mentor:

Tim Lagerpusch

Bedrijf: **SugarTrends**

Producten/diensten: **onlinemarkt**

Jaar van oprichting: **2012**

Aantal werknemers: **9**

Belangrijkste markten: **internationale detailhandel**

tim.lagerpusch@sugartrends.com

www.sugartrends.com

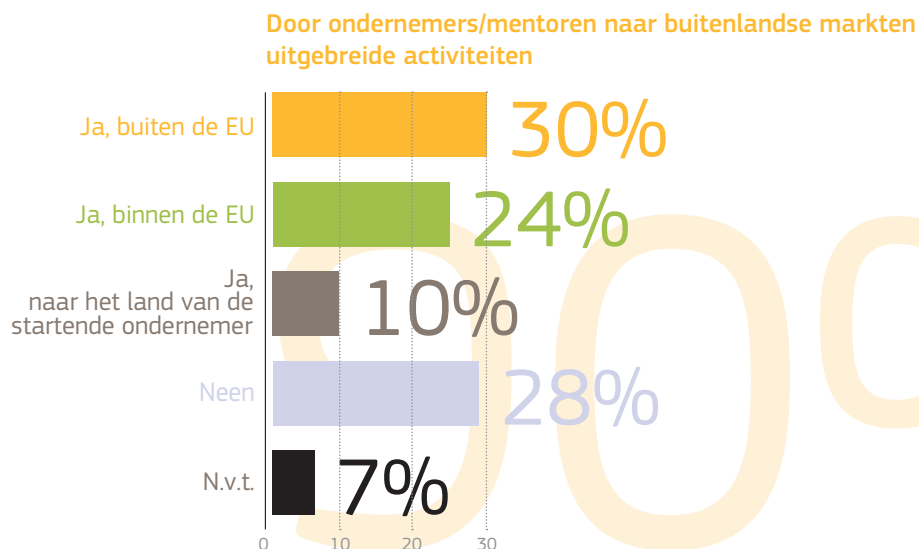
Keulen, Duitsland



Erasmus voor jonge ondernemers ontsluit nieuwe markten!

90 % van de deelnemende starters heeft tijdens de uitwisseling kennis opgedaan over nieuwe markten. Daarnaast heeft 80 % van de startende ondernemers uiteenlopende internationale contacten gelegd en zijn zakelijke netwerk uitgebreid. Sommige ondernemers hebben hun activiteiten uitgebreid naar andere landen.

Door samenwerkingsverbanden aan te gaan met partners uit andere landen slaagt bijna twee derde van de ondernemers/mentoren (65 %) erin zijn activiteiten na afloop van de uitwisseling uit te breiden naar andere nationale markten. Dat is aanzienlijk meer dan het Europese gemiddelde. Een kwart zet zijn activiteiten voort in het land van de bezoekende ondernemer.



STERKE ZAKELIJKE PARTNERSCHAPPEN CREËREN OM DE ENERGIEMARKTEN AAN TE BOREN

Elettrofaenza (Italië) werd opgericht in 1992 en bood aanvankelijk operationele en technische diensten aan in de bouwsector. In de loop der jaren groeide de onderneming en sinds 2010 is ze gespecialiseerd in hernieuwbare energie.

In 2011 werden de perspectieven voor het bedrijf in eigen land slechter wegens de achteruitgang van de Italiaanse economie. Eigenaar Pier Giorgio Fontana besliste daarom buiten de landsgrenzen op zoek te gaan naar nieuwe markten.

Hij wist dat Erasmus voor jonge ondernemers een platform biedt om internationale zakelijke contacten te leggen. Pier Giorgio stelde zich kandidaat voor het programma en kwam in contact met Alina Daniela Pop, een dertigjarige Roemeense ondernemster.

Een zakelijk partnerschap met Alina bood een geweldige kans om toegang te krijgen tot de groeiende Roemeense markt voor hernieuwbare energie. Omdat ze dezelfde interesses deelden, besloten beide ondernemers samen te werken om de activiteiten van hun ondernemingen in Roemenië te ontwikkelen.

„Het is erg moeilijk voor een kleine onderneming als de mijne om voet aan wal te krijgen in buitenlandse markten, vooral als we de taal niet spreken, geen connecties hebben en niet over de nodige financiële middelen beschikken om te investeren. De hulp van een nieuwe ondernemer was in dit geval van cruciaal belang”, zegt Pier Giorgio.

Na de uitwisseling zetten Pier Giorgio en Alina een joint venture op in de sector van de fotovoltaïsche installaties. Elettrofaenza levert materiaal en technologische knowhow in Roemenië en Alina's nieuwe onderneming biedt technisch advies over energie-efficiëntie en levert technisch geschoolde arbeiders voor het bouwen van speciale installaties. Op deze manier kunnen zij hun klanten een volledig product aanbieden.

Dankzij de uitwisseling kon Pier Giorgio een nieuwe markt in een ander EU-land aanboren en bijdragen aan de oprichting van een nieuwe onderneming en zo nieuwe banen in Roemenië helpen creëren.

Ondernemer/mentor:

Pier Giorgio Fontana

Bedrijf: **Elettrofaenza**

Producten/diensten: **energie**

Jaar van oprichting: **1992**

Aantal werknemers: **4**

Belangrijkste markten: **Italië en Roemenië**

elettrofaenza@elettrofaenza.it
www.elettrofaenza.it

Faenza (RA), Italië



Erasmus voor jonge ondernemers

Een netwerk van lokale contactpunten

Erasmus voor jonge ondernemers wordt op plaatselijk niveau geleid door ondersteuningsorganisaties (bijv. de kamers van koophandel, starterscentra, kweekvijvers voor bedrijven enz.). Deze contactpunten, die worden geselecteerd door de Europese Commissie, begeleiden de ondernemers gedurende de uitwisseling.

Ga voor nadere bijzonderheden over het programma en voor de gegevens van uw lokale contactpunt naar de website: www.erasmus-entrepreneurs.eu

De werkzaamheden van de lokale contactpunten worden op Europees niveau gecoördineerd door het ondersteuningsbureau van het programma.





Dit document is opgesteld voor de Europese Commissie. De verantwoordelijkheid voor deze publicatie ligt uitsluitend bij de auteurs. De Commissie kan niet aansprakelijk worden gesteld voor het gebruik van de informatie die erin is vervat.

ISBN 978-92-79-44465-4
doi:10.2769/408819

© Europese Unie, 2015

Reproductie met bronvermelding is toegestaan, tenzij anders vermeld. Voor gebruik of reproductie van auteursrechtelijk beschermd materiaal van derden dient de auteursrechthouder(s) om toestemming te worden gevraagd.

Deze publicatie is gefinancierd door het kaderprogramma voor concurrentievermogen en innovatie dat tot doel heeft om het concurrentievermogen van het Europese bedrijfsleven te versterken.

De brochure is geproduceerd in samenwerking met EUROCHAMBRES, de vereniging van Europese Kamers van Koophandel en Industrie.



www.eurochambres.eu

Printed in Belgium

5 jaar Erasmus voor jonge ondernemers



Publicatiebureau

ISBN 978-92-79-44491-3
doi:10.2769/071435