



### Zuzanna Górska

...ze swoją maszyną do szycia. Zaczęła szyc półtora roku temu – dla dzieci, dla domu... Teraz otwiera własną szwalnię w Krośnie.

# Ze spaceru z wózkiem do własnej firmy

Młode mamy pragną jak najwięcej czasu spędzać z dzieckiem w domu, ale nie chcą rezygnować z pracy. Niestety, w wielu firmach zatrudnienie na pół etatu nie wchodzi w grę. Natalia, Zuzanna i Dominika wpadły na pomysł własnego biznesu. Pomogły im w tym... dzieci. To one były inspiracją. A potem samo się rozkręciło.

**R**ynek w Krośnie. Cisza, spokój i ogromne hałdy śniegu – w końcu miasto leży na przedpolu Bieszczad, z dala od metropolii. To Podkarpackie. Stopa bezrobocia wynosi ponad 15 proc. A tymczasem... Na rynku powstaje coś nowego – szwalnia Zuzanny Górskiej. Czekają już na swoje pięć minut kupony materiału w angielskie róże, bele szarej dzianiny, kartony pełne haftek, guziczków, szpulek nici. Zuzanna szyje od półtora roku – dla dzieci, dla domu. Ponad rok temu sprzedawała w internecie pierwsze rzeczy: czapkę i dziecięce buciki. Zeszły w pięć minut. Interes tak się rozkręcił, że pod koniec ubiegłego roku Zuzia musiała wyprowadzić swoją maszynę do szycia z domowej pracowni.

Natka Luniak, właścicielka firmy zabawkarskiej Kalimba i kawiarni Kofifi w Warszawie, ten etap – wyprowadzania biznesu z domu – ma już dawno za sobą. Swoje zabawki też z początku szyła w zaciszu własnego pokoju (mieszkała z rodzicami), teraz wynajmuje 120-metrowy lokal naprzeciwko placu zabaw na stołecznym Żoliborzu. W środku – lada z tartami, ekspres do kawy. I labirynt kolorowych pomieszczeń. W pierwszym na prawo dwie rozgadane młode mamy karmią dzieci, w drugim przy oknie siedzi zadumany człowiek nad laptopem i stertą papierów, po podłodze pełza roześmiany trzylatek z buzią wysmarowaną czekoladą, w kolejnym zaułku – przy okrągłym stoliku – plotkują trzy nastolatki. Wszystkie pokolenia razem, wszyscy zadowoleni – taka jest idea Kofifi. Można



### Natalia Luniak

Pierwszą zabawkę zrobiła dla córeczki. Dziś Helena ma dziewięć lat, a firma jej mamy zatrudnia kilkanaście osób.



### Dominika Młynarska

Chciała wrócić do pracy, ale w niepełnym wymiarze godzin. Nie udało się. Na pomysł założenia firmy obuwniczej wpadła, szukając kaloszy dla synka.

tu przyjść z dzieckiem albo i bez dziecka, pogadać, coś zjeść, na luzie. W kawiarni prowadzona jest także sprzedaż zabawek firmowanych logo Kalimby.

14 lipca 2010 roku był dla Dominiki Młynarskiej z mazowieckiego Międzyborowa wielkim dniem. Trzymała kciuki, bo w dalekim Szanghaju na ogromny statek handlowy ładowany był „jej” kontener. A w środku... kilka tysięcy par dziecięcych kaloszków. Zaprojektowała je koleżanka Dominiki, ale pomysł był jej, autorski – na produkcję kaloszków, na to, by wytwarzać je w Chinach. Nazwała je Cayole – od imienia trzyletniego synka Kajetana.

Zuzię, Natkę i Dominikę oprócz tego, że mają własny biznes, łączy właśnie to, że są matkami. Synek Zuzanny, Michał, ma dziewięć lat, jej córeczka – Krysia – dwa. Starsza córka Natalii, Helena, też ma dziewięć lat, a młodsza – Franka – dwa.

### Pierwszy chwiejny krocze

Ponad milion polskich kobiet prowadzi własny biznes – wynika z danych GUS-u. Coraz częściej taki rodzaj zarobkowania wybierają młode matki – te, które wracają na rynek pracy po urodzeniu dziecka. Ale też te, które ze względu na powiększenie rodziny nigdy nie zdążyły na ten rynek wejść. A teraz, w czasach kryzysu, nie ma

dla nich ofert. Do tegorocznej edycji konkursu dla przedsiębiorczych „Pomysł na firmę” (organizowanego przez „Gazetę Wyborczą” i Raiffeisen Bank) zgłosiło się 1400 kandydatów, wszyscy przedłożyli biznesplan w nadziei na dotację – aż 100 tys. zł. Jak się okazało, 60 proc. zgłoszeń nadeszło od kobiet: najczęściej w wieku 28-30 lat, z wyższym wykształceniem, ze średniej wielkości miasta, statystycznie – od roku na urlopie wychowawczym.

– Jak kobieta rodzi dziecko, spadają jej klapki z oczu – uważa Dominika Młynarska. – Kończą się nadgodziny, wysiadywanie przed komputerem do późnego wieczora. Młoda mama chce zrobić swoje, dostać na czas pensję i iść do domu, bo tam czeka jej dziecko. Niestety, to dla wielu szefów nie do zaakceptowania.

Po tym, jak na świecie pojawił się Kajetan, Dominika chciała wrócić do pracy – była fotoedytorką w jednym z luksusowych magazynów. Pomyślała, że fajnie będzie wziąć pół etatu. Ale okazało się, że taka praca „na pół gwizdka” kierownictwa redakcji nie interesuje. A Dominiki nie

interesowało widywanie synka tylko rano, gdy otwiera oczy, i wieczorem, gdy ma je już zamknięte, bo słodko śpi. Chciała patrzeć, jak rośnie, robi pierwszy chwiejny krocze, słyszeć, jak mówi pierwsze słowo. – Przyszła mi do głowy taka myśl: a gdyby tak otworzyć coś swojego? Nie miałam pojęcia, co to by mogło być. Nastąpiła wiosna, wyjątkowo mokra. Lało jak z cebra. Chciałam kupić dla Kajtka kalosze. Nic nie

**77% Polek** sądzi, że niezależność i samodzielność to najważniejsze zalety prowadzenia własnej firmy.

mogłam znaleźć. Były kaloszki dziecięce, kolorowe, cukierkowe. Zupełnie nie dla niego. Pomyślałam: to jest to! Fajne, dobrze zaprojektowane kalosze. Może ja powinnam je zrobić? – opowiada Dominika.

W podobny sposób narodziła się Kalimba. Natalia Luniak miała 20 lat, gdy na świat przyszła Helena. Czasy siermiężnego PRL-u dawno już minęły, a jednak okazało się, że w branży zabawkarskiej panuje posucha. Sklepy zalane były tanimi produktami ▶

## EKSPERT OLIVII



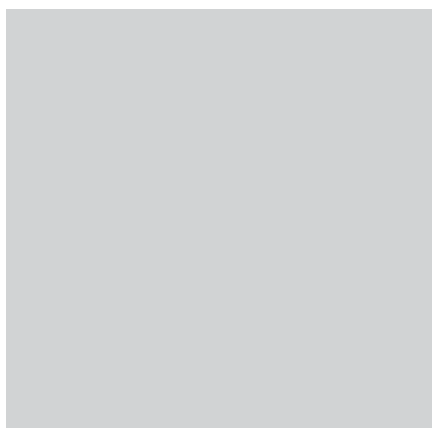
**Beata Tyszkiewicz,**  
aktorka,  
przewodnicząca  
Rady Fundacji  
Dzieciom „Zdążyć  
z pomocą”

## Czy dla każdego własna firma?

**W Polsce jest pół miliona rodzin z dziećmi niepełnosprawnymi. Czy własna działalność to dobre rozwiązanie dla ich rodziców?**

Własna działalność ma tę zaletę, że pozwala na nienormowany czas pracy, co w przypadku osób zajmujących się dziećmi niepełnosprawnymi jest dużym ułatwieniem. Mogą dostosować obowiązki związane z pracą do opieki nad dzieckiem. Oczywiście, ma też swoje minusy, jednak dla osób, które nie boją się wyzwań, głównie dotyczących formalności, a także wytężonej pracy, jest rozwiązaniem korzystnym. Wielu pracodawców chce nawiązać współpracę z osobami prowadzącymi własną działalność. I tu jest szansa dla rodziców dzieci niepełnosprawnych. Nasza kampania „Stuprocentowy rodzic, stuprocentowy pracownik” ma na celu zachęcenie potencjalnych pracodawców do zatrudniania rodziców dzieci niepełnosprawnych. Chcemy ich przekonać, że rodzice takiego dziecka mogą być doskonałymi pracownikami, gdyż są obowiązkowi, sumienni i doskonale zorganizowani. Warto dać im szansę.

REKLAMA



4 olivia



## Kolorowe kalosze

Synek Dominiki, Kajetan, często przestawia pudła i mówi: „Moje kalosze!”. A ona jest dumna. Fajnie jest być przedsiębiorczą, dawać przykład dziecku.



w krzykliwych barwach. Natka sama więc zaczęła szyc zabawki. Dzięki przytulankom dostawała zaliczenia na Wydziale Grafiki Europejskiej Akademii Sztuk w Warszawie – miała tu przedmiot: sztuka użytkowa.

– Mój profesor bardzo mnie wspierał. Mówił, że to jest luka, że brak jest w sklepach dobrze zaprojektowanych zabawek. Jak to w ogóle możliwe, że są na świecie ludzie, którzy chcą, żeby małe dziewczynki utożsamiały się z lalkami wyglądającymi jak trzydziestolatki z wielkimi biustami, na szpilkach? Dziewczynka powinna utożsamiać się z lalką, która też jest dziewczynką – mówi Natalia.

I właśnie takie zabawki zaczęła robić. Czasami zdarzało się, że szła razem z córką na spacer do parku, Helenka ciągnęła za sobą drewnianą rybę na sznurku i zaczęły je inne mamy: „Ale to fajne! Skąd to macie?”. Natka pomyślała: może warto by to sprzedawać?

Kiedy wreszcie zdecydowała się zrobić pierwszy krok, był grudzień. Kilka

przytulankę, jakąś grę zaniósł do galerii z meblami i elementami wyposażenia wnętrz. Następnego dnia odebrała telefon od zachwyconej właścicielki. Idą święta, jeśli Natalia chce, może wstawić do jej sklepu swoje zabawki w ilościach hurtowych. Zaczęła się gorączkowa produkcja. Nad klockami i przytulankami siedziała cała rodzina. Wszystko się sprzedało, na pniu. Wtedy Natka zrozumiała, że jej zabawki to może być coś więcej niż sposób na dorobienie sobie przed Gwiazdką. Tyle że trzeba by rozwinąć produkcję, znaleźć podwykonawców. Pojawiło się więc pytanie: jak to sfinansować? Pomogła jej babcia – pożyczyła pieniądze na rozruch.

### Wiara w sukces

Kobięce firmy są skazane na sukces. Jak powiedział kiedyś Helmut Haller – prezes koncernu odzieżowego Schiesser AG – kobiety są lepszymi menedżerami. Słowa Hallera przytacza w książce „Strategia Wenus. Kobieta

**55% Polek uważa, że własna działalność to idealne rozwiązanie ze względu na elastyczny czas pracy. Istotne jest to jedynie dla 38% mężczyzn.**

w świecie biznesu" Claudia E. Enkelmann. Gospodyni domowa, matka, choć jeszcze o tym nie wie, ma już w małym palcu wszystkie niemalże umiejętności, które są niezbędne do osiągnięcia celu w biznesie. Jest na przykład świetnie zorganizowana i odpowiedzialna.

– Dziecko jest jak motor, który pcha człowieka do działania. I inspiruje. Mój przyjaciel wymyślił fantastyczną rzecz: Papierowe Miasto, do składania, z tekstury falistej. To prawdziwy hit. Myślę, że gdyby nie miał córki, nie robiłby takich rzeczy – mówi Natalia Luniak.

Organizacja pracy i kreatywność to zalety, które pomagają robić biznes. Co jeszcze? Jak wynika z badań UPC Polska poświęconych przedsiębiorczości kobiet, panie są też bardziej innowacyjne i obrotne od panów i bardziej wierzą w powodzenie swoich firm. O tym, że się uda, przekonanych jest 61 proc. bizneswomen i jedynie 31 proc. biznesmenów.

A wiara w sukces to już tego sukcesu połowa. Dominika Młynarska doskonale to rozumie. Od pomysłu na dziecięce kaloszki do samych kaloszków droga jednak daleka. Dominika nigdy wcześniej nie miała przecież nic wspólnego z przemysłem odzieżowym i obuwniczym. Najprościej byłoby więc porzucić szaloną koncepcję produkowania butów na deszcz i słotę. Ale nie. Ona się zaparła.

– Sprawdziłam, jak to jest w polskich fabrykach. Okazało się, że na rozkręcenie produkcji w Polsce potrzebowałabym kilku milionów euro. To oczywiście odpadało. Ale wtedy ktoś podsunął mi pomysł, żebym spróbowała w Chinach. Początkowo szukałam pośredników przez portale [www.madeinchina.com](http://www.madeinchina.com) i [www.alibaba.com](http://www.alibaba.com). To platformy kontaktu dla pomysłodawców i chińskich wytwórców. Można tam znaleźć pośrednika, który załatwi wszystkie formalności. Szybko zorientowałam się jednak, że rozmowy z Chińczykami, ze względu na bariery kulturowe, będą trudne. I na dodatek: nikt mi nie da gwarancji, że to, co trafi do Polski, będzie się nadawało do sprzedaży. Dlatego znalazłam polską pośredniczkę, którą przez kilka lat mieszkala w Państwie Środka – opowiada Dominika.

Razem pojechały do Chin. Pomysł był ryzykowny. Nie udałoby się, gdyby nie pomoc męża. Na rozwój przedsięwzięcia wyłożyli wszystkie oszczędności. Był więc stres. Jeśli biznes nie wypali, stracą pieniądze. Na szczęście on zachęcał ją do działania, mówił, że jej koncepcja jest

## EKSPERT OLIVII



Sylwia Sitkowska, psycholog, założycielka Przystani Psychologicznej, [www.przystan-psychologiczna.pl](http://www.przystan-psychologiczna.pl)

## Pasja i pomysł kluczem do sukcesu

Macierzyństwo zmienia kobietę psychicznie, ale i otwiera ją na nowe pomysły. Wcześniej często żyjemy w kieracie codzienności: biuro – dom, na nic nie mamy czasu. Kilka miesięcy urlopu macierzyńskiego sprawia, że bierzemy głębszy oddech. Krystalizują się nasze marzenia. Zaczynamy myśleć kreatywnie. Problemy z powrotem na rynek pracy często są impulsem do tego, by zacząć te marzenia wcielać w życie. Bo własna działalność gospodarcza to jest jakaś zmiana. I często wiąże się z poczuciem lęku czy niepewności. Gdy kobieta może

wrócić do stałej pracy, zwykle to właśnie robi, nawet jeśli nie jest do końca usatysfakcjonowana swoim zajęciem. Ale jak nie ma innego wyjścia, decyduje się czasem iść na całość i rozpocząć własną działalność. Z pewnością to wiele ułatwi, jeśli będzie mogła liczyć na wsparcie rodziny, partnera, ale wiele kobiet daje sobie radę i bez takiej pomocy. Kluczem do sukcesu jest pasja. Trzeba myśleć nie o tym, co tu zrobić, żeby zarobić jak najwięcej pieniędzy, ale o tym, co zrobić, żeby sprzedać innym to, co się kocha: swoją pracę. Wtedy pieniądze same przyjdą.

świetna i na pewno się uda. Z determinacją i zapałem zabrała się więc do realizacji swego pomysłu. Kobiety po urodzeniu dziecka często odkrywają w sobie pokłady siły i odwagi, o które wcześniej siebie nie podejrzewały.

W Chinach Dominika znalazła fabrykę, która podjęła się wyprodukować osiem modeli kaloszków, po kilkaset sztuk w każdej linii – czyli pełen kontener.

Dzięki temu, że dobrze rozeznała grunt za granicą, mogła odpowiednio przygotować ►



## Pracownia w domu

to ulubione miejsce zabaw dzieci Zuzanny. Gdy ona szyje, Michał i Krysia oraz ich koledzy bawią się w najlepsze skrawkami materiału, szpulkami i guzikami.

się do konkursu „Przedsiębiorczość szansą dla kobiet” organizowanego przez urząd pracy dla mieszkanki Mazowsza. Dominika złożyła biznesplan i wygrała. Podobnie jak 32 inne matki. Wśród nagrodzonych pomysłów znalazły się produkcja toreb ekologicznych, biuro doradcze dla rolników. Zwycięzynie konkursu otrzymały kilkadziesiąt tysięcy złotych na start i ponad 1000 zł miesięcznie przez pół roku – na opłacenie bieżących wydatków.

Odbłyły także kilka szkoleń biznesowych. To był spory zastrzyk profesjonalnej wiedzy z zakresu nowoczesnego zarządzania firmą. Większość z nich dopiero podczas zajęć dowiedziała się, że pod wpływem impulsu, podszeptu intuicji udało im się idealnie trafić w rynkową niszę.

## Produkt z duszą kosztuje

Intuicja to kolejna cecha, która sprawia, że – jak dowodzi Claudia E. Enkelmann – mamy mają ogromne szanse na sukces w biznesie. Kobiety w ogóle z natury są empatyczne. Urodzenie dziecka powoduje, że stają się jeszcze bardziej wyczulone na potrzeby i uczucia innych ludzi. „My, kobiety, okazujemy ludziom dużo zainteresowania. A to właśnie stanowi pożądaną cechę w świecie, w którym rozwój rynku będzie możliwy tylko dzięki dobrej komunikacji z klientem” – argumentuje Enkelmann. Właśnie ta cecha sprawiła, że Natka, Dominika, a także Zuzanna dostrzegły w rynkowej ofercie puste miejsce czekające na wypełnienie ich produktami.

– Przygoda z szyciem zaczęła się, gdy chciałam kupić dla Krysi ładną pościel – opowiada Zuzanna Górka. – Na Podkarpaciu nie ma dużego wyboru. Mieszkam tu od 15. roku życia, przeprowadziliśmy się do Odrzykonka z Warszawy. Wcześniej próbowałam sił w różnych zawodach: skończyłam studia na kierunku wychowanie



## Kawiarnia i bawialnia

Kawiarnia i bawialnia Kofifi to ulubione miejsce nie tylko rodzin z dziećmi. Jest tu kolorowo, można napić się dobrej kawy i zjeść smaczne ciastko. Tutaj bawią się wszystkie pokolenia – razem, w jednym miejscu. Właśnie o czymś takim Natalia marzyła już na studiach.

fizyczne, pomagałam mamie w jej gabinecie rehabilitacyjnym. Ale to nie było to. Jak tu zamieszkaliśmy, wiele osób pukało się w głowę. Na wsi nie ma horyzontów! Dlatego teraz mam wielką satysfakcję, że mi się udało. To ogromna radość! Zrobiłam coś fajnego z dala od wielkiego miasta, zaczynając od starej maszyny i kawałka materiału – podkreśla z dumą Zuzia.

Zdaje sobie sprawę z faktu, że dekadę temu taka kariera jak jej nie miałaby miejsca. Wszystko, co osiągnęła, zawdzięcza swoim zdolnościom i internetowi. Pierwsze

produkty wstawiła do sieciowej galerii sama, a potem właściciele kolejnych miejsc zaczęli się do niej zgłaszać. Zuzia prowadzi też blog „Szycie jest piękne”, który ma tysiące wiernych czytelniczek.

– W ciągu dnia potrafię mieć tysiąc, a nawet więcej odwiedzin. Chyba nawet w Warszawie na Marszałkowskiej nie miałabym tylu potencjalnych klientów – mówi.

Fakt, że prowadzi blog, w którym opisuje swoje normalne, codzienne życie, działa dodatkowo na jej korzyść. Ludzie unikają już masowej produkcji – chcieliby posiadać czasami coś, czego nie będzie mogło mieć pięć milionów innych osób. Na blogu Zuzi można obejrzeć zdjęcia domu, w którym powstają szyte na maszynie cudowności. Przeczytać zabawny opis wyprawy z mamą do Ikei w podwarszawskich Jankach, kiedy to po zrobieniu zakupów obie panie zorientowały się, że bagażnik jest pełen, bo tkwią w nim dmuchane piłki do rehabilitacji, i żeby zmieścić „płaskie paczki”, kicały na piłkach po całym parkingu, spuszczać z nich powietrze. Internauci czytają perypetie Zuzanny i czują się z nią zaprzyjaźnieni. Gdy kupuje się portfel w kwiaty u kogoś takiego, człowiek czuje się trochę tak, jakby dostawał prezent.

## Sprawdź, jak radzą sobie inne mamy

[www.biznesmamy.pl](http://www.biznesmamy.pl) – forum dla przedsiębiorczych matek.

[www.biznesnaobcasach.pl](http://www.biznesnaobcasach.pl) – artykuły, porady, spotkania.

[www.kobieta.pl](http://www.kobieta.pl) – platforma kobiet biznesu. Wiadomości, także finanse, technika, kariera.

[www.przedsiębiorcza-kobieta.pl](http://www.przedsiębiorcza-kobieta.pl) – Ogólnopolska Sieć Klubów Rozwoju Kariery Młodych Kobiet.

[www.przekobieta.pl](http://www.przekobieta.pl) – portal dla kobiet

przedsiębiorczych. Artykuły, forum.

[www.kalosziedziciece.pl](http://www.kalosziedziciece.pl) – sklep internetowy z kaloszkami, które wymyśliła i wyprodukowała w Chinach Dominika Młynarska.

[www.kalimba.pl](http://www.kalimba.pl) – strona Kalimby, firmy zabawkarskiej Natki Luniak. Także sklep internetowy z zabawkami!

[www.szyciejestpiekne.blogspot.com](http://www.szyciejestpiekne.blogspot.com) – blog Zuzanny Górskiej. Także linki do sklepów z jej produktami.

Dlatego chętnie zapłaci więcej niż za portfel w sklepie, jeden z miliona.

Bo przecież rzeczy, które sygnują swoimi nazwiskami Natka, Dominika, Zuzia, muszą być droższe od masowej produkcji. I to właśnie jest sekret dobrego kobiecego biznesu: zrobić coś z sercem, a wtedy produkcja będzie się opłacała.

## Firma jak kolejne dziecko

Dlatego wszystkie trzy przedsięwzięcia rozwijają się błyskawicznie, co trochę zaskoczyło ich pomysłodawczynię.

– To samo się dzieje, samo rozkręca – mówi Zuzanna Górńska. Na tyle dynamicznie, że podjęła decyzję o przeprowadzeniu szwalni na krośnieński rynek, choć nie było to wcale łatwe. Mogłaby i chciałaby szyć więcej, ale na razie, w domowej pracowni, to nie wchodzi w grę. Dzieci uważają, że właśnie ten pokój jest najlepszy na zabawy. Tyle tu kolorowych ścinków, szpilek nici, leżą gotowe czapeczki z króliczymi uszkami (prawdziwy hit) i pasujące do nich maciupcie buty. Krysia i Michał pokazują, a Zuzanna się rozprasza. Kocha córeczkę i synka, ale kocha też to, co robi, i musi znaleźć jakiś kompromis. Podobnie jak cieszy ją, że dzieci rosną, radość sprawia jej także obserwowanie, jak firma się rozwija. Trzeba będzie więc zatrudnić kogoś do pomocy. Ale na razie Zuzi ciężko to sobie wyobrazić. Tak uwielbia to swoje szycie, że zdaje jej się, że będzie zazdrosna, gdy ktoś inny zrealizuje jakiś fajny projekt.

Dominika też rozwija skrzydła. Z pomocą rodziny. Magazyn jest na posesji rodziców, tata nadzoruje wysyłkę paczek – na razie sprzedaż odbywa się głównie za pośrednictwem serwisu Allegro. Kolejną partię kaloszy Dominika planuje wypuścić na rynek wczesną wiosną. Rozszerzy też ofertę: o śniegowce. Na podłodze w mieszkaniu piętrzą się stosy kartonów. Kajetan uwielbia je przesuwac, ustawiac jedne na drugich. Mówi wtedy: „O, mama, moje kalosze!”. Dominika jest dumna, że jej synek ma tak przedsiębiorczą mamę!

W Kalimbie i Kofifi ruch. Natalia biega ze spotkania na spotkanie. Jej zabawki sprzedają się w księgarniach w całej Polsce, dużo także w internecie. W Kofifi organizowane są spotkania z autorami książek dla dzieci, zajęcia, warsztaty dla dzieci, imieniny i urodziny małych klientów i przyjaciół. Roboty jest ciągle huk. Całe szczęście, że mama Natalii pomaga jej zarządzać całym przedsięwzięciem. Niemniej rozmiar własnego biznesu trochę

zaczyna Natkę przerażać. Co innego szycie w domu, co innego – praca przy stoliku w Kofifi, z Franką łączącą po podłodze (gdy córeczka była jeszcze malutka), a co innego – prowadzenie całkiem sporego, prężnego przedsiębiorstwa. Dzisiaj Kalimba i Kofifi zatrudniają przecież kilkanaście osób: w kawiarni, magazynie... Natalia czuje, że jej firma zaczyna pożerać za dużo czasu, który chciałaby poświęcić wyłącznie swoim dziewczynom. Zastanawia się, co z tym fantem zrobić.

– Kalimba to moje trzecie dziecko. Ale mię-wam kryzysy. Myślę: po co mi to było? Nie lepiej siedzieć w biurze do 17? Ale chyba nie potrafiłabym – ocenia Natalia.

Helena i Franka czują się w Kalimbie jak w domu, w końcu tu też się wychowywały. Znają plusy i minusy sytuacji, w której mama prowadzi firmę. Helena mówi: „Ja nie będę prowadziła Kalimby. Niech Franka sobie ją weźmie. To jest za dużo pracy, ja nie będę tak dużo pracować”.

Ale czy tak będzie? Przecież dziewięcioletnia Helena po swojej mamie odziedziczyła pomysłowość, odwagę i niespożytą życiową energię. Może zdarzyć się więc tak, że i ona kiedyś trafi na swoją Kalimbę...

Być może jednak dopiero wtedy, jak już sama zostanie mamą.

Tekst: Jagna Kaczanowska, psycholog

## EKSPERT OLIVII



**Katarzyna Zwołak**, koordynatorka projektu dofinansowanego z budżetu UE „Ja jestem kobietą pracującą”, prowadzonego przez Wyższą Szkołę Finansów i Zarządzania w Warszawie

## Jak zdobyć dotację na własny biznes?

**Jestem młodą matką z niewielkiej miejscowości. Chcę otworzyć własny biznes. Jak się do tego zabrać?**

Po pierwsze: trzeba zbadać rynek. Sprawdzić, jakich nakładów będzie wymagało przedsięwzięcie, czy jest konkurencja. Najlepiej starać się zająć jakąś rynkową niszę, czyli wymyślić coś, czego nikt wcześniej nie wymyślił, przynajmniej w najbliższym sąsiedztwie. Potem można zacząć myśleć o dotacjach. Dobrze jest napisać biznesplan. Ale nie zawsze jest to wymagane. My na przykład oczekujemy od kandydatek ubiegających się o dotację jedynie dobrze opisanego pomysłu na firmę.

**Jak ten pomysł opisać?**

Na naszych stronach dostępny jest formularz rekrutacyjny i on prowadzi kobietę krok po kroku. Natomiast w urzędach pracy często wymagają od razu biznesplanów. Zaletą tamtych projektów jest to, że pieniądze można uzyskać szybciej, w ciągu kilku tygodni. W przypadku takich projektów jak nasz – czyli finansowanych z Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, Priorytet VI, Działanie 6.2 – droga do pieniędzy jest nieco dłuższa, bo obejmuje dwa etapy: szkoleń i potem dofinansowania. Skupiliśmy się na kobietach wracających na rynek pracy po urodzeniu dziecka. Otrzymaliśmy 163 zgłoszenia,

zostało zakwalifikowanych 26 pań i – dodatkowo – 7 z listy rezerwowej.

**Wszystkie mogą liczyć na dotację?**

33 weszły do pierwszego etapu: doradztwa z ekspertami. Chodzi o to, żeby młode mamy dowiedziały się, jak badać rynek, podejmować decyzje, zarządzać. Dopiero po odbyciu szkoleń oczekujemy, że nasze uczestniczki złożą biznesplan. Na ich podstawie 20 kobiet otrzyma dofinansowanie, nawet do 40 tys. zł, oraz wsparcie pomostowe na bieżące koszty działalności. Jest to około 1000 zł przez pół roku, potem można ubiegać się o przedłużenie wsparcia na kolejnych sześć miesięcy. Ta pomoc jest bezzwrotna, o ile firma przetrwa na rynku co najmniej rok. Z tego, co wiem, projekty finansowane z tego unijnego programu realizowane są według podobnych reguł. Co może być ważne dla mam: na czas szkoleń zapewniamy opiekę nad dziećmi. Osobom niepełnosprawnym gwarantujemy też pomoc asystenta.

**Jak szukać projektów oferujących szkolenia i dofinansowanie?**

Warto wejść na stronę [www.efs.gov.pl](http://www.efs.gov.pl), na stronie każdego wojewódzkiego urzędu pracy powinna też być zakładka EFS (Europejski Fundusz Społeczny). Polecam przeszukiwać też internetowe portale dla przedsiębiorczych kobiet.