

EL SECRETO DEL ÉXITO

Consejos prácticos de empresarios europeos



PRÓLOGO

Los empresarios gustan de tomar la iniciativa y llevar sus ideas a la práctica. Tienen un don especial para identificar oportunidades de negocio y para transformar en éxito un reto o un sueño. Los empresarios convierten sus visiones en realidad, sin importarles los riesgos que se encuentren por el camino. Crean empresas, las expanden y generan puestos de trabajo, convirtiéndose, así, en el motor de la economía europea.

Pero a Europa no le sobran precisamente emprendedores. Los estudios relevan que casi la mitad de los ciudadanos europeos (un 47 %) nunca se ha planteado abrir un negocio. ¿Por qué? Ser empresario significa tener que superar innumerables retos. Pero también saborear no pocas recompensas: la libertad de determinar tu propio destino, de realizar tus sueños, representa, como poco, algo tan valioso como los propios beneficios económicos.

En consecuencia, resulta de la mayor importancia animar cada vez más a los ciudadanos a convertirse en empresarios, ¿y quién mejor para ello que los propios empresarios?

Este folleto informativo esboza un breve retrato de varios empresarios de 33 países. Con una refrescante sinceridad, estos hombres y mujeres nos ofrecen un panorama de los obstáculos, los retos y, en general, los aspectos más destacados de su profesión. Nos cuentan quién, o qué, les sirvió de inspiración, y qué es lo que les mantiene la motivación a lo largo del camino. También –y esto puede que sea lo más importante– nos transmiten el mensaje de que siendo empresario es posible pasárselo muy bien.

Deseo sinceramente que este folleto se abra paso en las aulas y bibliotecas universitarias, y anime a tomar muchas decisiones personales.

Günter Verheugen

Vicepresidente de la Comisión Europea, responsable de Empresa e Industria

TABLA DE CONTENIDOS

Arta BAZOVSKA	Letonia	2
Egidijus BIKNEVICIUS	Lituania	4
László BÓDI	Hungría	6
Dagmar BOLLIN-FLADE	Alemania	8
Ivo BOSCAROL	Eslovenia	10
Antonio CAMARA	Portugal	12
Richard CULLEN	Irlanda	14
Olivier DESURMONT	Francia	16
Maria FERMANELLI	Italia	18
Angele GIULIANO	Malta	20
Ronen GOLAN	Israel	22
Heather GORRINGE	Reino Unido	24
Maria GRAPINI	Rumanía	26
Peter HARTZBECH Jakob DE LEMOS	Dinamarca	28
Veronica HEDENMARK	Suecia	30
Mária HOŠALOVÁ	Eslovaquia	32
Ülo JAAKSOO	Estonia	34
Manolis KOUTLIS	Grecia	36
Trees LONCKE	Bélgica	38
Ante MANDIĆ	Croacia	40
Branka RADOVANOVIĆ	Serbia	42
Anne-Marie RAKHORST	Países Bajos	44
Shahzad RANA	Noruega	46
Wiesław RASZEWSKI	Polonia	48
Soheil SARMAD	Luxemburgo	50
Magnus SCHEVING	Islandia	52
Costas SISAMOS	Chipre	54
Eva ŠTĚPÁNKOVÁ	República Checa	56
Nejdet TISKAOĞLU	Turquía	58
Nikolay TODOROV	Bulgaria	60
Einari VIDGRÉN	Finlandia	62
Carmen YORNO	España	64
Josef ZOTTER	Austria	66

Arta BAZOVSKA

LETONIA

*«Hagas lo que hagas,
disfruta haciéndolo
y los resultados
llegarán»*

VentEko Ltd.



¿CÓMO SE ME OCURRIÓ LA IDEA DE CREAR UNA EMPRESA?

Antes de crear mi empresa trabajé en una compañía que se dedicaba a una actividad muy similar a la de VentEko; fue entonces cuando llegué a la conclusión de que yo misma podía hacerlo «más y mejor», y además me sentía preparada para asumir el riesgo y la responsabilidad. Así fue como fundé la compañía VentEko, a la edad de 24 años, totalmente convencida de mi éxito. Hoy, tras once años en el negocio, otras compañías, y el propio medio ambiente del país, están cosechando los beneficios.

¿CUÁL FUE EL MODELO A IMITAR PARA CREAR MI EMPRESA?

Ninguno.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS ME HA AYUDADO?

Mi carácter «maximalista»: siempre tengo presente la idea de que toda ambición es poca, siempre y cuando se base en el trabajo duro y en ideas innovadoras. He construido mi equipo VentEko a base de individuos inteligentes, positivos y llenos de talento. Nos animamos unos a otros a asumir nuevos retos, y disfrutamos mucho con todo lo que hacemos juntos. Mi lema personal es «cumple siempre tus promesas».

MI MAYOR RETO HASTA AHORA

Mi mayor reto siempre ha sido mantener alto el espíritu de equipo y transmitir mi fe en el éxito a mis colegas. Algo importantísimo si realmente deseas avanzar en lo que haces. Y hace poco ha empezado precisamente una etapa totalmente nueva e interesante en mi vida: introducirme en el mercado internacional. ¡Éste sí que es un Reto, con R mayúscula!

LO MEJOR DE SER EMPRESARIO ES...

... mirar atrás y ver cómo tu idea de negocio se ha materializado con éxito, cómo la has ido desarrollando desde sus mismos inicios, siguiendo tu propio impulso, tu motivación y tus principios éticos. Te sientes feliz de poder aunar trabajo, estilo de vida y actitud, y además estás haciendo algo útil para la sociedad y el medio ambiente.

MI CONSEJO PARA QUIENES SE PLANTEEN CREAR UNA EMPRESA

La sola idea de crear una empresa es ya la puerta de entrada al mundo empresarial. Si te decides a ello, sé fiel a tu visión y a tus principios, impón tus propias normas y cree firmemente en tu éxito.

APELLIDOS BAZOVSKA
NOMBRE Arta
FORMACIÓN Administración de empresas, ciencias medioambientales, derecho

NOMBRE DE MI EMPRESA VentEko Ltd.

INFORMACIÓN DE CONTACTO DE LA EMPRESA

Dirección 22 Rīgas Street
2107 Pinki, Babīte District
Letonia
E-mail arta.bazovska@venteko.com
Sitio web www.venteko.com

SECTOR DE ACTIVIDAD Medio ambiente
PRODUCTO/SERVICIO Servicios y consultoría de ingeniería medioambiental

AÑO DE CREACIÓN 1997

EMPLEADOS 58

Egidijus BIKNEVICIUS

LITUANIA

«Esfuērzate y los resultados llegarán»

ETALINKAS UAB



¿CÓMO SE ME OCURRIÓ LA IDEA DE CREAR UNA EMPRESA?

Siempre he pensado que las tecnologías de la información (TI) pueden cambiar el mundo. A mí, por ejemplo, que tengo una discapacidad visual, las tecnologías de la información me son particularmente provechosas. Con la información adecuada, puedo hacer igual o más que cualquier otra persona que esté a mi lado. Decidí crear una empresa en este sector porque las soluciones TI resuelven una gran cantidad de problemas de gestión y hacen que las empresas funcionen con mayor eficacia.

¿CUÁL FUE EL MODELO A IMITAR PARA CREAR MI EMPRESA?

El apoyo de la UE a la fundación de empresas, y mi propia inversión.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS ME HA AYUDADO?

Mi fuerza de voluntad.

MI MAYOR RETO HASTA AHORA

Construir una compañía sólida.

LO MEJOR DE SER EMPRESARIO ES...

... tener la posibilidad de compartir mi experiencia personal.

MI CONSEJO PARA QUIENES SE PLANTEEN CREAR UNA EMPRESA

Tienes que saber muy bien lo que quieres, y hacer todo lo necesario para conseguirlo.

APELLIDOS BIKNEVICIUS
NOMBRE Egidijus
FORMACIÓN Gestión de la información empresarial

NOMBRE DE MI EMPRESA ETALINKAS UAB

INFORMACIÓN DE CONTACTO DE LA EMPRESA

Dirección Smolensko str. 10A, 2nd floor
3201 Vilnius
Lituania
E-mail egidijus.biknevicus@etalink.lt
Sitio web www.etalink.lt

SECTOR DE ACTIVIDAD Tecnologías de la información

PRODUCTO/SERVICIO Sistemas de gestión empresarial, soluciones de Internet, alojamiento web, gestión de TI

AÑO DE CREACIÓN 2005

EMPLEADOS 35

László BÓDI

HUNGRÍA

*«Mares tranquilos
no hacen buenos
marineros»*

Halbo mce Zrt.



¿CÓMO SE ME OCURRIÓ LA IDEA DE CREAR UNA EMPRESA?

La idea me surgió cuando sólo tenía 13 años, y más tarde la pude hacer realidad.

¿CUÁL FUE EL MODELO A IMITAR PARA CREAR MI EMPRESA?

Encuentra gente que te guste y que esté bien preparada, y todo saldrá bien.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS ME HA AYUDADO?

El hecho de ser un luchador, y creer mucho en la suerte. También, ser consciente de que cuanto más duro trabaja uno, mejores resultados se obtienen.

MI MAYOR RETO HASTA AHORA

Volver a fundar mi empresa, y de paso reinventarme a mí mismo, tanto desde el punto de vista moral como material.

LO MEJOR DE SER EMPRESARIO ES...

... que puedes intentar hacer realidad tu idea de lo que es un negocio de éxito.

MI CONSEJO PARA QUIENES SE PLANTEEN CREAR UNA EMPRESA

Analiza la competencia, elabora una estrategia original, sé diferente, y no te quedes nunca sin dinero: ten siempre preparada una botella de oxígeno financiero, y procura que esté siempre llena.

APELLIDOS	BÓDI
NOMBRE	László
FORMACIÓN	Soldaduras e instalaciones, ingeniería mecánica, ingeniería técnica de soldadura, y economía

NOMBRE DE MI EMPRESA	Halbo mce Zrt.
-----------------------------	-----------------------

INFORMACIÓN DE CONTACTO DE LA EMPRESA

Dirección	Széchenyi u. 8. 3530 Miskolc Hungria
E-mail	info@halbomce.hu
Sitio web	www.halbomce.hu

SECTOR DE ACTIVIDAD	Servicios para la industria e instalación de plantas y sistemas de tuberías
----------------------------	---

PRODUCTO/SERVICIO	Planificación, fabricación y montaje de equipos industriales
--------------------------	--

AÑO DE CREACIÓN	2006
------------------------	------

EMPLEADOS	195
------------------	-----

Dagmar BOLLIN-FLADE

ALEMANIA

*«Pase lo que pase en
tu vida, nunca pierdas
la fe en ti mismo»*

Christian Bollin Armaturenfabrik GmbH



¿CÓMO SE ME OCURRIÓ LA IDEA DE CREAR UNA EMPRESA?

Tras finalizar mis estudios (1982), quería encontrar la manera de combinar vida familiar y profesional. Desistí de hacer una tesis doctoral porque, a la vuelta de mi baja por maternidad, habría perdido prácticamente cualquier posibilidad de encontrar un puesto de trabajo adecuado a mi formación. La solución ideal para mí fue, y sigue siendo, tomar las riendas de nuestro negocio familiar.

¿CUÁL FUE EL MODELO A IMITAR PARA CREAR MI EMPRESA?

Mi abuelo y mi padre, que siempre siguieron el ejemplo de «hombre de negocios respetable», tanto en su vida como en su trabajo.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS ME HA AYUDADO?

Mi coherencia, fuerza de voluntad y perseverancia. Y, al mismo tiempo, rasgos femeninos como la empatía y la capacidad de comunicación, que me han ayudado a tener éxito en un sector profesional predominantemente masculino.

MI MAYOR RETO HASTA AHORA

Aplicar la filosofía de mi empresa: ningún cliente debe acaparar más del 10 % de la facturación anual. Objetivo que, a veces, debemos acordar con el propio cliente, y que, en ocasiones, y previo acuerdo con el mismo, nos lleva a declinar algunos contratos.

LO MEJOR DE SER EMPRESARIO ES...

... hacer realidad tus propias ideas, y conocer las reacciones y comentarios de los clientes.

MI CONSEJO PARA QUIENES SE PLANTEEN CREAR UNA EMPRESA

Haz que tu trabajo se convierta en tu *hobby* y en tu vocación: entonces seguro que serás bueno en ello.

APELLIDOS BOLLIN-FLADE
NOMBRE Dagmar
FORMACIÓN Ingeniería

NOMBRE DE MI EMPRESA Christian Bollin
Armaturenfabrik GmbH

INFORMACIÓN DE CONTACTO DE LA EMPRESA

Dirección Westerbachstr. 290-294
65936 Frankfurt am Main
Alemania
E-mail dagmar.bollin-flade@bollin.de
Sitio web www.bollin.de

SECTOR DE ACTIVIDAD Fabricación de válvulas
PRODUCTO/SERVICIO Válvulas

AÑO DE CREACIÓN 1924

EMPLEADOS 28

Ivo BOSCAROL

ESLOVENIA

*«Sé diferente,
y ponte siempre el
listón demasiado alto»*

PIPISTREL d.o.o. Ajdovščina



¿CÓMO SE ME OCURRIÓ LA IDEA DE CREAR UNA EMPRESA?

Empezó como un *hobby*, y con el deseo de realizar una contribución significativa al mundo de la aviación.

¿CUÁL FUE EL MODELO A IMITAR PARA CREAR MI EMPRESA?

Nada ni nadie. Más que un modelo, lo que más me motivó fue el reto de demostrar que puedes tener éxito con un producto de alta tecnología, incluso en un entorno empresarial poco favorable.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS ME HA AYUDADO?

La comprensión de mis colaboradores, pensar de manera nada convencional, los fundamentos de economía que aprendí en la universidad, y la educación heredada de mis padres.

MI MAYOR RETO HASTA AHORA

Establecer un nuevo estándar de aviación con mis propios productos, y crear nuevas modalidades de actividad en un sector caracterizado por su rigidez y la persistencia de estándares anticuados.

LO MEJOR DE SER EMPRESARIO ES...

... la independencia, ser sólo responsable ante uno mismo en tanto que entidad empresarial, y el hecho de no estar sujeto a ninguna limitación: el único límite es tu pensamiento.

MI CONSEJO PARA QUIENES SE PLANTEEN CREAR UNA EMPRESA

Nunca tengas miedo de los que son más grandes y poderosos que tú. Al contrario, ponte el listón muy alto y mantén siempre la confianza de poder alcanzarlo. Los obstáculos sólo existen realmente en tu mente. Si tienes confianza en ti mismo, los obstáculos se convertirán en las propias soluciones.

APELLIDOS	BOSCAROL
NOMBRE	Ivo
FORMACIÓN	Ciencias económicas
NOMBRE DE MI EMPRESA	PIPISTREL d.o.o. Ajdovščina
INFORMACIÓN DE CONTACTO DE LA EMPRESA	
Dirección	Goriška cesta 50a 5270 Ajdovščina Eslovenia
E-mail	info@pipistrel.si
Sitio web	www.pipistrel.eu
SECTOR DE ACTIVIDAD	Aviones y naves espaciales
PRODUCTO/SERVICIO	Aviones experimentales
AÑO DE CREACIÓN	1987
EMPLEADOS	47

Antonio CAMARA

PORTUGAL

*«Los verdaderos
artistas venden
productos»*

(Steve Jobs)

YDREAMS



¿CÓMO SE ME OCURRIÓ LA IDEA DE CREAR UNA EMPRESA?

Durante mi año sabático en el MIT (Instituto Tecnológico de Massachussets) (1998-99) me di cuenta de que la investigación que hacíamos en la Universidad Nueva de Lisboa podía ser útil en el mundo de los negocios.

¿CUÁL FUE EL MODELO A IMITAR PARA CREAR MI EMPRESA?

Bill Hewlett y David Packard, fundadores de HP.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS ME HA AYUDADO?

Vodafone, que seleccionó YDreams para desarrollar mapas para teléfonos móviles. Fue nuestro primer proyecto. Desde entonces, el factor más decisivo ha sido nuestra inversión en investigación.

MI MAYOR RETO HASTA AHORA

Transformar una empresa portuguesa en una compañía global.

LO MEJOR DE SER EMPRESARIO ES...

... el sentimiento de aventura y la relevancia social de nuestro trabajo.

MI CONSEJO PARA QUIENES SE PLANTEEN CREAR UNA EMPRESA

Si quieres sobrevivir, sé prudente con el dinero. Y si quieres crecer, asume riesgos.

APELLIDOS	CAMARA
NOMBRE	Antonio
FORMACIÓN	Ingeniería civil
NOMBRE DE MI EMPRESA	YDREAMS
INFORMACIÓN DE CONTACTO DE LA EMPRESA	
Dirección	Edificio Ydreams Madan Parque-Sul 2825-149 Caparica Portugal
E-mail	antonio.camara@ydreams.com
Sitio web	www.ydreams.com
SECTOR DE ACTIVIDAD	TI
PRODUCTO/SERVICIO	Sistemas de información de interacción directa
AÑO DE CREACIÓN	2000
EMPLEADOS	150

Richard CULLEN

IRLANDA

*«Piensa, planifica
y pasa a la acción:
¡sigue tus instintos y
no te rindas!»*

The Jelly Bean Factory



¿CÓMO SE ME OCURRIÓ LA IDEA DE CREAR UNA EMPRESA?

Tras trabajar varios años en el sector de la confitería, decidí crear mi propia empresa con mi padre. Exploramos el mercado para detectar qué oportunidades había de desarrollar nuevas marcas, e identificamos un interesante nicho para productos de confitería de alta calidad. Nos dimos cuenta de que efectivamente había muy poca confitería de calidad para los que querían una alternativa.

¿CUÁL FUE EL MODELO A IMITAR PARA CREAR MI EMPRESA?

Richard Branson, el fundador de Virgin. Siempre le ha movido su determinación, ambición y energía. Ha desarrollado una marca global en muchos sectores industriales, desde la música hasta los bienes de consumo, pasando por los transportes, la aviación y los teléfonos móviles, ¡y todo ello en el transcurso de una sola vida! Su historia demuestra que si crees verdaderamente en lo que haces, debes dedicarte a ello con firmeza y entusiasmo. Todos pasamos por duros momentos, pero lo que cuenta es precisamente cómo te enfrentas a ellos y los superas.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS ME HA AYUDADO?

El deseo de tener éxito en un negocio en el que creía. He tenido la suerte de estar rodeado de personas positivas, llenas de energía y estimulantes que me han apoyado en todo momento: desde mis colegas de la junta directiva, hasta el «ángel guardián» (*brand guardian*) de mi marca, Pat Kinsley de Newworld Design, un verdadero visionario; y, por supuesto, mi padre Peter Cullen, por su motivación y tenacidad, mi suegro Liam Flynn por su sabiduría y elocuencia, y por último, pero no por ello menos importante, mi esposa Carol Flynn, cuyo apoyo y conocimientos son inestimables.

MI MAYOR RETO HASTA AHORA

La tarea más dura hasta ahora fue encontrar financiación en los primeros días; ahora, gestionar el rápido crecimiento de la empresa: límites de tiempo, apertura de nuevos mercados, complejidad de los cambios de moneda...

LO MEJOR DE SER EMPRESARIO ES...

... que puedes decidir realmente tu propio destino. Puedes hacer cosas que no tendrías oportunidad de hacer en una organización donde tu papel estuviera claramente definido. Si crees en lo que haces puedes pasar a la acción, y dejar tu propio sello en cosas como el aspecto del producto, dónde venderlo y cómo fabricarlo. De lo que se trata es de disfrutar con lo que haces.

MI CONSEJO PARA QUIENES SE PLANTEEN CREAR UNA EMPRESA

¡Ánimo y adelante! Tienes que sentir realmente una gran pasión y motivación por tu idea para hacerla realidad. Sé honesto contigo mismo y no dudes en buscar asesoramiento.

APELLIDOS	CULLEN
NOMBRE	Richard
FORMACIÓN	Marketing y diseño

NOMBRE DE MI EMPRESA	The Jelly Bean Factory
-----------------------------	-------------------------------

INFORMACIÓN DE CONTACTO DE LA EMPRESA

Dirección	Aran Candy Ltd IDA Technology Park Snugborough Road Blanchardstown Dublin 15 Irlanda
-----------	---

E-mail	richard.cullen@ jellybeanfactory.com
--------	---

Sitio web	www.jellybeanfactory.com
-----------	--------------------------

SECTOR DE ACTIVIDAD	Fabricación de productos de confitería
----------------------------	--

PRODUCTO/SERVICIO	Gominolas «gourmet»
--------------------------	---------------------

AÑO DE CREACIÓN	1998
------------------------	------

EMPLEADOS	49
------------------	----

Olivier DESURMONT

FRANCIA

«No nos atrevemos a muchas cosas porque son difíciles, pero son difíciles porque no nos atrevemos a hacerlas»

SINEO



¿CÓMO SE ME OCURRIÓ LA IDEA DE CREAR UNA EMPRESA?

Siempre había querido crear mi propia empresa. En 2003 era director de proyectos TI en una gran compañía en París. Durante la ola de calor ocurrida el verano de ese mismo año, se me ocurrió la idea de lavar coches sin agua. Pero, a pesar de mi entusiasmo en el proyecto, los resultados fueron bastante decepcionantes: aunque efectivamente no gastaban agua, los productos usados eran de hecho tóxicos y contaminantes. Ello me dio el impulso necesario para crear mi propia compañía.

¿CUÁL FUE EL MODELO A IMITAR PARA CREAR MI EMPRESA?

Nunca he tenido un único modelo. Sólo he ido recogiendo buenas ideas aquí y allá de muchas personas diferentes, para al final realizar mi propio modelo de negocio.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS ME HA AYUDADO?

Cuando decidí crear SINEO, dejé mi trabajo en París, vendí mi coche y regresé a la casa de mis padres. Al principio mi madre estaba aterrorizada, pero mi familia empezó a ayudarme muy pronto, durante los primeros meses. También me encontré con varios empresarios en el momento adecuado, que me ayudaron mucho. Hoy día trabajan muchos familiares conmigo en SINEO: mis padres, dos hermanas mías, un tío, un primo y un cuñado.

MI MAYOR RETO HASTA AHORA

Crear una compañía que se basara en los sólidos valores en los que creo, en concreto, el respeto al medio ambiente, la responsabilidad social y la búsqueda constante de la innovación en productos y servicios. Aspectos en los que SINEO sigue evolucionando.

LO MEJOR DE SER EMPRESARIO ES...

... que puedo desarrollar proyectos en los que creo, y defender sólidos valores.

MI CONSEJO PARA QUIENES SE PLANTEEN CREAR UNA EMPRESA

Tienes que creer en tu proyecto, asumir riesgos y ser audaz.

APELLIDOS	DESURMONT
NOMBRE	Olivier
FORMACIÓN	Familia, deporte y amigos
NOMBRE DE MI EMPRESA	SINEO
INFORMACIÓN DE CONTACTO DE LA EMPRESA	
Dirección	679, avenue de la République 59000 Lille France
E-mail	contact@sineo.fr
Sitio web	www.sineo.com
SECTOR DE ACTIVIDAD	Reparación y mantenimiento de vehículos ligeros
PRODUCTO/SERVICIO	Lavado ecológico de coches sin agua, usando productos biodegradables
AÑO DE CREACIÓN	2004
EMPLEADOS	200

Maria FERMANELLI

ITALIA

«Nihil difficile volenti
– Querere es poder»

Cose dell'altro pane S.r.l.





¿CÓMO SE ME OCURRIÓ LA IDEA DE CREAR UNA EMPRESA?

La idea surgió al darme cuenta de que podía llenar un hueco en el mercado: combinar lo «casero» y lo «gourmet» para elaborar preparados dietéticos para personas con enfermedad celíaca.

¿CUÁL FUE EL MODELO A IMITAR PARA CREAR MI EMPRESA?

La idea de abrir este negocio proviene de mi experiencia como diseñadora. Siempre he sentido fascinación por la idea de lograr cosas nuevas, seguir nuevos caminos, comprobar la viabilidad de cualquier idea o proyecto.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS ME HA AYUDADO?

Mi pasión por la cocina, la convicción de que estaba persiguiendo una buena idea, la financiación disponible gracias a la ley Bersani, la originalidad de la ubicación en la que trabajamos (una antigua cocina de un monasterio benedictino), la creación de un equipo femenino que siempre creyó en su trabajo, el apoyo de la CNA (Confederación Nacional de la Artesanía y la Pequeña y Mediana Empresa) en materia de publicidad y para establecer nuevas relaciones comerciales, y, finalmente, mi determinación.

MI MAYOR RETO HASTA AHORA

Tras crear una empresa «modelo», el siguiente gran reto es hacerla funcionar y demostrar que puede ser sólida y duradera.

LO MEJOR DE SER EMPRESARIO ES...

...la libertad de poder embarcarte en nuevos proyectos y nuevos horizontes incluso en los tiempos difíciles.

MI CONSEJO PARA QUIENES SE PLANTEEN CREAR UNA EMPRESA

Nunca sientas miedo de tus propios sueños e ideas.

APELLIDOS	FERMANELLI
NOMBRE	Maria
FORMACIÓN	Arquitectura
NOMBRE DE MI EMPRESA	Cose dell'altro pane S.r.l.
INFORMACIÓN DE CONTACTO DE LA EMPRESA	
Dirección	Via Casale di S. Michele, 13 00135 Rome Italia
E-mail	maria.fermanelli@ cosedellaltropane.com
Sitio web	www.cosedellaltropane.com
SECTOR DE ACTIVIDAD	Pequeña industria alimentaria
PRODUCTO/SERVICIO	Comida fresca hecha con harina garantizada de estar libre de gluten, usando materias primas ecológicas y de alta calidad
AÑO DE CREACIÓN	2003
EMPLEADOS	12

Angele GIULIANO

MALTA

*«Viviré mientras
esté vivo, ya dormiré
cuando esté muerto»*

AcrossLimits Ltd.



¿CÓMO SE ME OCURRIÓ LA IDEA DE CREAR UNA EMPRESA?

Siendo aún estudiante de universidad, empecé a darme cuenta de que muchas compañías de Malta seguían necesitando soluciones de software TI sencillas y baratas (las PYME no cuentan con grandes presupuestos). Así fue como emprendí un viaje en el que me junté con otras personas y empezamos a ofrecer programas básicos de bases de datos y herramientas de productividad similares. ¡El resto ya es historia!

¿CUÁL FUE EL MODELO A IMITAR PARA CREAR MI EMPRESA?

Cuando estudiaba economía en la Universidad teníamos que leer la historia de muchas compañías extranjeras, bastantes de las cuales habían sido fundadas por gente joven. Así que pensé: ¡si ellos pueden, también yo!

¿QUÉ ES LO QUE MÁS ME HA AYUDADO?

Al principio estaba muy bien no tener que invertir demasiado en activos. En lugar de ello realizaba todas las operaciones desde casa, con lo que los riesgos eran menores, y podía invertir más en crear mejores productos y servicios. Aparte de ello, mi carácter alegre y divertido me ha permitido establecer, en cuestión de unos pocos años, una vasta red de contactos empresariales por toda Europa que me han ayudado a hacer crecer mi empresa y a abrir nuevas vías.

MI MAYOR RETO HASTA AHORA

Saber qué proyectos/clientes rechazar, ya que no siempre podemos aceptarlo todo. Lo que necesitamos es más bien concentrarnos en un área, y destacar en ella. Por supuesto, todos nos equivocamos en nuestras decisiones de vez en cuando. Pero lo importante es seguir hacia adelante y aprender la lección para el futuro.

LO MEJOR DE SER EMPRESARIO ES...

... la sensación de que puedes aprovechar al máximo tus talentos y habilidades al mismo tiempo que persigues proyectos e ideas que significan mucho para ti. También me llena de satisfacción saber que estoy generando puestos de trabajo para otros, y contribuyendo así al progreso económico.

MI CONSEJO PARA QUIENES SE PLANTEEN CREAR UNA EMPRESA

No temas dar el salto y seguir tus instintos. Sin embargo, hazlo sólo si posees sólidos conocimientos y tienes excelentes habilidades para ello, lo contrario sería simplemente pecar de ingenuidad. No te rindas ante el primer obstáculo: hay que enfrentarse a los retos sin miedo y con determinación, y tomarlos como una oportunidad para aprender.

APELLIDOS	GIULIANO
NOMBRE	Angele
FORMACIÓN	Economía e informática, creatividad e innovación
NOMBRE DE MI EMPRESA	AcrossLimits Ltd.
INFORMACIÓN DE CONTACTO DE LA EMPRESA	
Dirección	Gateway Centre Kappillan Mifsud Street HMR 1856 Hamrun Malta
E-mail	angele@acrosslimits.com
Sitio web	www.acrosslimits.com
SECTOR DE ACTIVIDAD PRODUCTO/SERVICIO	TI Servicios relacionados con las tecnologías de la información, asesoría sobre proyectos de la UE y formación
AÑO DE CREACIÓN	2001
EMPLEADOS	25, incluidos los consultores externos

Ronen GOLAN

ISRAEL

«Proporcionar servicios rentables y con un gran valor añadido a los operadores de redes?»

Ortec Technologies & Communication Ltd.



¿CÓMO SE ME OCURRIÓ LA IDEA DE CREAR UNA EMPRESA?

Debido a la rápida evolución de la tecnología, los operadores se enfrentan a enormes desafíos a la hora de actualizar y mantener sus redes, y a la par minimizar el uso de recursos. Ahí es donde veo la oportunidad de proporcionarles servicios rentables durante un limitado período de tiempo.

¿CUÁL FUE EL MODELO A IMITAR PARA CREAR MI EMPRESA?

Crear una organización flexible que tuviera la capacidad de adaptarse con prontitud a la rápida evolución del sector.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS ME HA AYUDADO?

Tener unos costes operativos muy reducidos.

MI MAYOR RETO HASTA AHORA

Mantener los recursos ocupados, independientemente de cuáles sean los requisitos de cada proyecto.

LO MEJOR DE SER EMPRESARIO ES...

... la capacidad de iniciar procesos que pueden terminar en la creación de una nueva organización.

MI CONSEJO PARA QUIENES SE PLANTEEN CREAR UNA EMPRESA

Conjuga un modelo claro de negocio con un cuidadoso control de gastos.

APELLIDOS GOLAN
NOMBRE Ronen
FORMACIÓN Ingeniería práctica

NOMBRE DE MI EMPRESA **Ortec Technologies & Communication Ltd.**

INFORMACIÓN DE CONTACTO DE LA EMPRESA

Dirección Poleg Industrial zone
Giborey Israel 13 St.
P.O. Box 8720
42504 Netanya
Israel

E-mail Ronen@ortec-com.co.il
Sitio web www.ortec-com.com

SECTOR DE ACTIVIDAD Telecomunicación
PRODUCTO/SERVICIO Proveedor de soluciones y servicios

AÑO DE CREACIÓN 2005

EMPLEADOS 65

Heather GORRINGE

REINO UNIDO

*«El éxito es aprender
a ir de fracaso
en fracaso sin
desesperarse»*

(Winston Churchill)

Wiggly Wiggles



¿CÓMO SE ME OCURRIÓ LA IDEA DE CREAR UNA EMPRESA?

Siempre he querido tener mi propio negocio, a imitación de mi padre, que ya había creado el suyo antes de mí. La idea me surgió al ver un montón de estiércol de oveja en nuestra pequeña parcela, que decidí convertir en abono o compost utilizando lombrices. El volumen del montón se redujo en un 80 %, así que me dije que este recurso natural podía emplearse igual de bien en hogares y jardines. Hice un prototipo de «vermicompostador» (recipiente donde las lombrices se alimentan de residuos) para los residuos de cocina, y creé Wiggly Wigglers.

¿CUÁL FUE EL MODELO A IMITAR PARA CREAR MI EMPRESA?

Anita Roddick (a quien pude entrevistar hace unos años en mi *podcast*) y Richard Branson.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS ME HA AYUDADO?

Ha habido tanta gente que me ha ayudado (a través de Business Link, Young Enterprise, mis colegas, etc.). Pero la persona que sin duda más me ha ayudado ha sido mi marido, que es mi mentor y mi mejor amigo: Phil.

MI MAYOR RETO HASTA AHORA

Creo que el mayor reto vendrá probablemente en los próximos años, ya que en la situación económica actual hay muchas influencias que escapan a mi control. Pero, aparte de eso, la empresa ha tenido sus altibajos: ha habido períodos de enfermedad, años en los que hemos perdido dinero, fiebre aftosa muy cerca de aquí, etc. Personalmente, he tenido que superar los nervios de hablar en público, ¡pero ahora ya disfruto con ello!

LO MEJOR DE SER EMPRESARIO ES...

... animar y motivar a otra gente a descubrir sus virtudes y a trabajar para mejorarlas. A menudo dentro del equipo, pero a veces también con proveedores y clientes. Igualmente, tener influencia para llevar adelante una idea con gran rapidez y entusiasmo.

MI CONSEJO PARA QUIENES SE PLANTEEN CREAR UNA EMPRESA

Intenta crear una empresa sostenible. Para ello deberás enfrentarte a tres aspectos clave: social, medioambiental y económico, es decir, las personas, el planeta y los beneficios. Elige algo que con lo que realmente vayas a disfrutar, y rodeate de gente que posea diferentes habilidades y virtudes. Pásalo bien y sé valiente.

APELLIDOS	GORRINGE
NOMBRE	Heather
FORMACIÓN	Mi propia vocación, diseño
NOMBRE DE MI EMPRESA	Wiggly Wigglers
INFORMACIÓN DE CONTACTO DE LA EMPRESA	
Dirección	Lower Blakemere Farm Blakemere HR2 9PX Herefordshire Reino Unido
E-mail	heather@wigglywigglers.co.uk
Sitio web	www.wigglywigglers.co.uk
SECTOR DE ACTIVIDAD	Venta al por menor – Venta por correo
PRODUCTO/SERVICIO	Wiggly Wigglers es una auténtica tienda de estilo de vida rural
AÑO DE CREACIÓN	1991
EMPLEADOS	17

Maria GRAPINI

RUMANÍA

*«Profesionalidad,
respeto, equidad,
fe, justicia»*

PASMATEX S.A.



¿CÓMO SE ME OCURRIÓ LA IDEA DE CREAR UNA EMPRESA?

Poco antes de crear mi empresa, en 1990, llevaba ya 10 años trabajando en una compañía textil. Con el tiempo me di cuenta de que realmente me gustaba el trabajo que había elegido, pero sentía que necesitaba la libertad de tomar mis propias decisiones. Por eso decidí crear mi propia empresa en un sector que conocía bien, incluso aunque tuviera que dejar para ello mi trabajo como directora general de una compañía estatal.

¿CUÁL FUE EL MODELO A IMITAR PARA CREAR MI EMPRESA?

Creé mi negocio empezando ya como líder. En realidad, me he ido forjando como líder gracias a mi trabajo de voluntariado en diferentes organizaciones. Luego he ido aumentando mi credibilidad y haciendo sentirse segura a la gente que quería hacer negocios con mi empresa. Algo necesario, ya que la compañía era pequeña y nueva en el mercado, y al principio tenía muchas dificultades para atraer la atención.

¿QUÉ ES LO QUE MÁΣ ME HA AYUDADO?

La capacidad para convencer a la gente, y para formar un equipo profesional. No basta simplemente con querer ser empresario, también tienes que ser capaz de serlo. En mi opinión, un empresario tiene que tener unas cualidades innatas, aparte de las que pueda desarrollar. Personalmente, reconozco que tengo una gran facilidad para ello, y también mucha energía, ambición y deseo de hacer las cosas lo mejor posible.

MI MAYOR RETO HASTA AHORA

Mi decisión de abandonar mi puesto como directora general de una compañía estatal para crear una empresa, invertir en ella todo lo que tenía y pedir prestado mucho dinero para desarrollarla.

LO MEJOR DE SER EMPRESARIO ES...

... que puedes mejorar todas tus cualidades, como educación, profesionalidad, innovación y capacidad de previsión, y que puedes elegir las personas con las que deseas trabajar.

MI CONSEJO PARA QUIENES SE PLANTEEN CREAR UNA EMPRESA

No basta simplemente con querer algo, también tienes que ser capaz de hacerlo. Esta profesión requiere mucho trabajo duro, dedicación, esfuerzo e implicación.

APELLIDOS	GRAPINI
NOMBRE	Maria
FORMACIÓN	Ingeniería
NOMBRE DE MI EMPRESA	PASMATEX S.A.
INFORMACIÓN DE CONTACTO DE LA EMPRESA	
Dirección	2 Jiul St. 300159, Timisoara Timis District Rumanía
E-mail	grapini@pasmatex.ro
Sitio web	www.pasmatex.ro
SECTOR DE ACTIVIDAD	Fabricación de productos textiles, cintas y artículos de mercería
PRODUCTO/SERVICIO	Cintas, bandas de tela, bandas elásticas de tejido de punto, cinchas rígidas y elásticas, etiquetas bordadas y estampadas
AÑO DE CREACIÓN	1991
EMPLEADOS	118

Peter HARTZBECH Jakob DE LEMOS

DINAMARCA

«*Sé constante*»

iMotions® – Emotion Technology A/S



¿CÓMO SE ME OCURRIÓ LA IDEA DE CREAR UNA EMPRESA?

¡Queríamos cambiar el mundo, influir en él para convertirlo en un lugar mejor!

¿CUÁL FUE EL MODELO A IMITAR PARA CREAR MI EMPRESA?

Nadie.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS ME HA AYUDADO?

Gente extraordinaria con gran fe y profundos conocimientos en las áreas en las que éramos más débiles.

MI MAYOR RETO HASTA AHORA

Captar el dinero necesario para introducir una tecnología verdaderamente rompedora en el mercado de masas, y dejar a un lado nuestro afán de perfeccionismo.

LO MEJOR DE SER EMPRESARIO ES...

... la libertad y la posibilidad de influir en el mundo y en la vida de las personas.

MI CONSEJO PARA QUIENES SE PLANTEEN CREAR UNA EMPRESA

Tienes que pelear y «batirte el cobre». Sé fiel a ti mismo y a la gente que te rodea; dedícate a lo que haces al 100 %, y asegúrate de conocer bien los sacrificios que DEBES hacer para tener éxito, ¡incluso en tu vida privada! Ponte en marcha y trabaja duro y con constancia.

APellidos	HARTZBECH DE LEMOS
Nombre	Peter Jakob
Formación	¡Siempre aprendiendo!
Nombre de mi empresa	iMotions® – Emotion Technology A/S
Información de contacto de la empresa	Dirección Vestergade 18 E 1456 København K Dinamarca E-mail info@imotionsglobal.com Sitio web www.imotionsglobal.com
Sector de actividad Producto/Servicio	Software Emotion Tool® (software no intrusivo para medir la respuesta emocional humana y la atención visual a un estímulo) y Attention Tool™ (control del seguimiento de los ojos a imágenes en movimiento)
Año de creación	2005
Empleados	40

Veronica HEDENMARK

SUECIA

«Las cometas sólo vuelan alto cuando tienen el viento en contra»

VH Assistans



¿CÓMO SE ME OCURRIÓ LA IDEA DE CREAR UNA EMPRESA?

Tras acabar los estudios, el mundo parecía abrirse para todos los jóvenes excepto para mí. Simplemente, no había hueco para mí en el mercado laboral. En la cocina de mi casa en Falun, con la única ayuda de mi madre, un papel, un bolígrafo y una carpeta, así fue como empecé mi empresa. Hoy, 11 años más tarde, damos empleo a 400 personas.

¿CUÁL FUE EL MODELO A IMITAR PARA CREAR MI EMPRESA?

No es tan difícil crear tu propia compañía si tienes una visión o un sueño, y estás dispuesto a trabajar duro por ello.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS ME HA AYUDADO?

Mi motivación personal, y el sueño de poder ayudar a personas con discapacidad a gozar de los mismos derechos que cualquier otra, y también mi deseo de mejorar el estatus profesional de los cuidadores personales.

MI MAYOR RETO HASTA AHORA

Los prejuicios de la gente y una sociedad inaccesible. También, la sensación de verme expuesta, de estar como en un escaparate, ya que son muy pocas las personas con discapacidad que a día de hoy dirigen una empresa.

LO MEJOR DE SER EMPRESARIO ES...

... aprender cosas nuevas todos los días. Tener la oportunidad de trabajar con gente agradable y estimulante en un equipo que comparte los mismos valores fundamentales.

MI CONSEJO PARA QUIENES SE PLANTEEN CREAR UNA EMPRESA

Cree en tu idea. Es lo único que necesitas para hacerla realidad. Sé tenaz y trabaja duro. Recuerda: sólo los salmones muertos siguen la corriente.

APELLIDOS HEDENMARK
NOMBRE Veronica
FORMACIÓN Tecnologías de la información y enseñanza, así como mi experiencia directa de asistencia personal, ya que tengo una discapacidad de nacimiento

NOMBRE DE MI EMPRESA VH Assistans

INFORMACIÓN DE CONTACTO DE LA EMPRESA

Dirección Åsgatan 12
79171 Falun
Suecia
E-mail veronica@vhassistans.se
Sitio web www.vhassistans.se

SECTOR DE ACTIVIDAD Asistencia personal a personas con discapacidad
PRODUCTO/SERVICIO Coordinación, formación y supervisión de asistentes personales. Viajes en grupo y asesoramiento jurídico a las familias

AÑO DE CREACIÓN 1997

EMPLEADOS 400

Mária HOŠALOVÁ

ESLOVAQUIA

*«Podemos hacer
todo lo que nos
propongamos»*

Gukotex – privat spol. s r.o.



¿CÓMO SE ME OCURRIÓ LA IDEA DE CREAR UNA EMPRESA?

Tras el cambio político de 1989, opté por realizarme personalmente como empresaria.

¿CUÁL FUE EL MODELO A IMITAR PARA CREAR MI EMPRESA?

Tienes que tener una idea, y mucho coraje y disciplina para contigo mismo y también para con tus empleados y socios empresariales.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS ME HA AYUDADO?

Mi familia.

MI MAYOR RETO HASTA AHORA

Crear una compañía que ofrece seguridad a sus empleados, oportunidades de desarrollo profesional e individual, y confidencialidad a sus socios empresariales.

LO MEJOR DE SER EMPRESARIO ES...

... independencia: cada empresario define sus propias metas (y es, también, responsable de sus propios éxitos y fracasos).

MI CONSEJO PARA QUIENES SE PLANTEEN CREAR UNA EMPRESA

Lo más importante es tener una visión y unos objetivos claros, y pensar siempre en positivo.

APELLIDOS HOŠALOVÁ
NOMBRE Mária
FORMACIÓN Sector textil

NOMBRE DE MI EMPRESA Gukotex – privat spol. s r.o.

INFORMACIÓN DE CONTACTO DE LA EMPRESA

Dirección Družby 35
97404 Banská Bystrica
Eslovaquia
E-mail hosalova@gukotex.sk
Sitio web www.gukotex.sk

SECTOR DE ACTIVIDAD Textil
PRODUCTO/SERVICIO Fabricación de prendas de vestir

AÑO DE CREACIÓN 1994

EMPLEADOS 50

Ülo JAAKSOO

ESTONIA

«La clave del éxito es el cambio, cambio en un nuevo yo, no en otra persona»

Cybernetica AS



¿CÓMO SE ME OCURRIÓ LA IDEA DE CREAR UNA EMPRESA?

Durante el proceso de reforma económica y científica que vivió Estonia hace unos años, muchos nos vimos obligados a tomar una decisión sobre nuestro futuro. La cuestión era si proseguir una carrera como investigador académico, o bien utilizar las nuevas oportunidades ofrecidas por el sector de la alta tecnología. Como amante del riesgo que soy, me decidí por lo último.

¿CUÁL FUE EL MODELO A IMITAR PARA CREAR MI EMPRESA?

La locomotora.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS ME HA AYUDADO?

Mis socios, que compartían los mismos valores que yo.

MI MAYOR RETO HASTA AHORA

Crear el Instituto de Investigación sobre Seguridad de la Información como una unidad en el seno de la estructura de la compañía.

LO MEJOR DE SER EMPRESARIO ES...

... la oportunidad de asumir riesgos, y ver qué se gana y se pierde con ello.

MI CONSEJO PARA QUIENES SE PLANTEEN CREAR UNA EMPRESA

Comenzar con arrojo y valentía es tener ganada ya la mitad de la batalla.

APELLIDOS	JAAKSOO
NOMBRE	Ülo
FORMACIÓN	Tecnología
NOMBRE DE MI EMPRESA	Cybernetica AS
INFORMACIÓN DE CONTACTO DE LA EMPRESA	
Dirección	Akadeemia tee 21 12618 Tallinn Estonia
E-mail	ulo.jaaksoo@cyber.ee
Sitio web	www.cyber.ee
SECTOR DE ACTIVIDAD	Investigación y desarrollo, fabricación y soluciones TIC
PRODUCTO/SERVICIO	Sistemas de seguridad de la información, software para aduanas, sistemas telemáticos y de control, equipos de señalización luminosa con tecnología LED, sistemas seguros de comunicación marina
AÑO DE CREACIÓN	1997
EMPLEADOS	106

Manolis KOUTLIS

GRECIA

*«Diseñar
herramientas nuevas
es diseñar nuevas
formas de ser»*

Talent Information Systems S.A.



¿CÓMO SE ME OCURRIÓ LA IDEA DE CREAR UNA EMPRESA?

Quería expresar mi creatividad sin ninguna clase de limitaciones, y traducir ideas en productos tangibles y comercializables, que pudieran cambiar el mundo.

¿CUÁL FUE EL MODELO A IMITAR PARA CREAR MI EMPRESA?

No ha habido ninguna influencia «externa» en particular, ni nadie me animó o empujó a crear la empresa (al contrario, abundaban las voces en contra). Pero estudiar algunas historias de empresas «punto.com» o «start-up» en los EE.UU. y en otros países me proporcionó pistas valiosas y señales muy estimulantes.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS ME HA AYUDADO?

El compromiso profundo y duradero de todo el equipo de socios y accionistas. Éste ha sido (y sigue siendo) el factor determinante para superar los duros retos técnicos, financieros y de marketing a los que nos enfrentamos todos los días.

MI MAYOR RETO HASTA AHORA

Mantener una visión clara, una línea firme de actuación y un compromiso constante con el éxito, sin dejarme distraer por los deberes cotidianos, la feroz competencia y los aspectos económicos de la empresa.

LO MEJOR DE SER EMPRESARIO ES...

...la libertad de elección, y el enorme abanico de oportunidades que se abren ante ti. Ya no eres un pasajero más, tú eres quien conduces.

MI CONSEJO PARA QUIENES SE PLANTEEN CREAR UNA EMPRESA

¡Adelante y a por todas! Pero: a) tienes que estar seguro de sentir verdadera pasión por tu plan y estima por tus socios, y b) prepárate para los días duros y las situaciones difíciles, que pueden llevarte al límite. También aprenderás mucho durante el viaje, aunque el resultado sea un fracaso. ¡A por todas!

Enterprises

APELLIDOS KOUTLIS
NOMBRE Manolis
FORMACIÓN Ingeniería informática,
tecnologías de la educación
(especialidad en geografía)

NOMBRE DE MI EMPRESA Talent Information
Systems S.A.

INFORMACIÓN DE CONTACTO DE LA EMPRESA

Dirección 4A Karytsi sq
10561 Athens
Grecia

E-mail koutlis@talent.gr
Sitio web www.talent.gr

SECTOR DE ACTIVIDAD Plataformas y aplicaciones
de geoinformación

AÑO DE CREACIÓN 2003

EMPLEADOS 14

Trees LONCKE

BÉLGICA

«El poder del pensamiento positivo no tiene límites, y resulta vital cuando se dirige un negocio»

AGRO2000



¿CÓMO SE ME OCURRIÓ LA IDEA DE CREAR UNA EMPRESA?

Es lo único que siempre he deseado hacer. Quizá esté en los genes.

¿CUÁL FUE EL MODELO A IMITAR PARA CREAR MI EMPRESA?

Nunca he pensado en ello. Realmente no suelo tomar como ejemplo a ningún modelo.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS ME HA AYUDADO?

Mi amplia formación como veterinario, y el apoyo de mi familia en este trabajo que me mantiene tan ocupada: un apoyo que es tanto práctico (me ayudan a cuidar de mis hijos) como moral (por sus reacciones y comentarios).

MI MAYOR RETO HASTA AHORA

Continuar con la expansión de mi empresa en un mercado en franca recesión.

LO MEJOR DE SER EMPRESARIO ES...

... la satisfacción que tienes cuando ves que has tomado la decisión correcta; también, lograr resultados y ver a mis empleados participar con gran entusiasmo en el desarrollo de nuestra empresa.

MI CONSEJO PARA QUIENES SE PLANTEEN CREAR UNA EMPRESA

Piensa «duro», sopesa todos los pros y los contras, y lánzate. Es una experiencia vital fantástica, que reporta grandes satisfacciones.

APELLIDOS	LONCKE
NOMBRE	Trees
FORMACIÓN	Ciencias veterinarias

NOMBRE DE MI EMPRESA	AGRO2000
-----------------------------	-----------------

INFORMACIÓN DE CONTACTO DE LA EMPRESA

Dirección	Hondekensmolenstraat 56 8870 Izegem Bélgica
E-mail	trees.loncke@agro2000.be
Sitio web	www.agro2000.be

SECTOR DE ACTIVIDAD	Negocio agrario
PRODUCTO/SERVICIO	1 200 productos diferentes para el sector agrario (en su mayoría para higiene y desinfección)

AÑO DE CREACIÓN	1988
------------------------	------

EMPLEADOS	13
------------------	----

Ante MANDIĆ

CROACIA

*«El éxito es hijo
de la audacia»*

IN2 d.o.o.



¿CÓMO SE ME OCURRIÓ LA IDEA DE CREAR UNA EMPRESA?

No fue tanto una idea como una necesidad. Cuando Yugoslavia se dividió y empezó la guerra, perdí mi trabajo y pasé por momentos muy duros. Aparte mi pasado militar y mi formación técnica, lo único que tenía a mi favor era mi experiencia en las tecnologías de la información (TI), que adquirí cuando trabajaba en el ejército. Así que convertí mi *hobby* en un trabajo a tiempo completo, y fundé mi empresa.

¿CUÁL FUE EL MODELO A IMITAR PARA CREAR MI EMPRESA?

Realmente no lo tuve. Eran tiempos de guerra, y muchas cosas no funcionaban en Croacia con normalidad. Así que tenía que encontrar mi propio camino e improvisar sobre la marcha. Aun así IN2 creció de una manera totalmente orgánica, lo que era muy difícil en tales circunstancias.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS ME HA AYUDADO?

Elegir a las personas y las tecnologías adecuadas en el momento adecuado. Siempre hemos estado a la vanguardia tecnológica, colaborando con socios de TI líderes globales, y ofreciendo servicios TI cuya demanda empezaba a surgir justo entonces, cuando creamos la empresa. Gracias a mi experiencia anterior, también se me daba muy bien solucionar problemas organizativos y relacionados con los recursos humanos.

MI MAYOR RETO HASTA AHORA

Enfrentarme a los problemas derivados de un rápido crecimiento, sobre todo cuando superamos los 100 empleados. Que el entorno cambie rápidamente es algo muy típico de todos los países en transición, así que dirigir la compañía se pareció más, por decirlo así, a un frenético descenso de rápidos que a un tranquilo viaje en yate.

LO MEJOR DE SER EMPRESARIO ES...

... nunca puedes quedarte anticuado, ni aburrirte ni repetirte. Ver crecer tu negocio es casi como criar a un hijo. El sentimiento de creación y realización es inconmensurable.

MI CONSEJO PARA QUIENES SE PLANTEEN CREAR UNA EMPRESA

¡Hazlo! Si tienes fuerza de voluntad y audacia, podrás superar increíbles vicisitudes. Sólo tienes que tener muy presente que un fracaso no significa el fin, y que hay que sobrevivir a los malos tiempos.

APELLIDOS	MANDIĆ
NOMBRE	Ante
FORMACIÓN	Ingeniería informática, y la Academia técnica militar
NOMBRE DE MI EMPRESA	IN2 d.o.o.
INFORMACIÓN DE CONTACTO DE LA EMPRESA	
Dirección	Marohnićeva 1/1 10000 Zagreb Croacia
E-mail	ante.mandic@in2.hr
Sitio web	www.in2.hr
SECTOR DE ACTIVIDAD	TI
PRODUCTO/SERVICIO	Desarrollo y servicios de software
AÑO DE CREACIÓN	1992
EMPLEADOS	297

Branka RADOVANOVIĆ

SERBIA

*«El futuro es más
estimulante que el
pasado»*

PSTech



¿CÓMO SE ME OCURRIÓ LA IDEA DE CREAR UNA EMPRESA?

La idea me vino al perder mi trabajo por culpa de una diferencia de opinión con la dirección sobre cómo debía organizarse un negocio relacionado con las TI. Decidí llevar mis propias ideas a la práctica.

¿CUÁL FUE EL MODELO A IMITAR PARA CREAR MI EMPRESA?

Tantos y tantos «pequeños» emprendedores serbios que se las apañaron para crear sus propias empresas y llegar «poco a poco» al éxito, gracias a su enorme constancia, en contraposición con esos otros éxitos «de la noche a la mañana» tan típicos de las economías de transición.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS ME HA AYUDADO?

Mi familia, mis socios empresariales, y mi extraordinario equipo, lleno de gente joven y ambiciosa, bien formada y con una gran cualificación profesional.

MI MAYOR RETO HASTA AHORA

Liderar y expandir mi compañía en un país en transición con constantes cambios legislativos y regulatorios, ofrecer servicios TI de la más alta calidad en un mercado global, y ganar y mantener clientes, algunos de los cuales se encuentran entre las compañías TI más grandes del mundo.

LO MEJOR DE SER EMPRESARIO ES...

... que todo está en tus manos. No hay excusas para el fracaso, pero la satisfacción por el éxito es inmensa.

MI CONSEJO PARA QUIENES SE PLANTEEN CREAR UNA EMPRESA

Tienes que superar el miedo al fracaso; si un proyecto fracasa, el siguiente seguro que tendrá éxito.

APELLIDOS RADOVANOVIĆ
NOMBRE Branka
FORMACIÓN Ingeniería eléctrica

NOMBRE DE MI EMPRESA PSTech

INFORMACIÓN DE CONTACTO DE LA EMPRESA

Dirección Milutina Milankovica 11 b
11070 Belgrada

Serbia

E-mail branka.radovanovic@pstech.rs

Sitio web www.pstech.rs

SECTOR DE ACTIVIDAD TI
PRODUCTO/SERVICIO Desarrollo de software,
ingeniería de software

AÑO DE CREACIÓN 1996

EMPLEADOS 70

Anne-Marie RAKHORST

PAÍSES BAJOS

*«El medio ambiente
inspira...»*

Search Engineering



¿CÓMO SE ME OCURRIÓ LA IDEA DE CREAR UNA EMPRESA?

Mis padres y abuelos fueron empresarios, así que desde muy pequeña ya quería ser como ellos. Esta dedicación, junto con mi deseo de mejorar el medio ambiente, han ido moldeando mi formación y mi educación. Como empresaria deseo mejorar el mundo. Fundando mi propia empresa me he dado la oportunidad de perseguir incluso con más ardor mi ideal de un mundo sostenible.

¿CUÁL FUE EL MODELO A IMITAR PARA CREAR MI EMPRESA?

El espíritu emprendedor ha corrido por mis venas desde que era muy joven. Me han inspirado mucho mis abuelos, mis padres, sus amigos y mis amigos de la Universidad Europea de Amberes. Todos ellos son empresarios de éxito en sus propias líneas de negocio, porque todos creen en sus objetivos.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS ME HA AYUDADO?

Mi convicción de que podemos ayudar a crear un mundo sostenible. No creo en verdades incómodas o en cambios inspirados por el miedo. A todos nos motiva más la fe en el futuro. Todos los productos y edificios deberían hacerse de tal manera que realmente aportaran algo a las generaciones futuras.

MI MAYOR RETO HASTA AHORA

Crear una empresa fue un desafío estimulante, pero tan absorbente que consumió todas las energías que necesitaba para desarrollar nuevas ideas. Desde entonces he aprendido a reservar más tiempo para la contemplación. Estos años me han enseñado, en efecto, que reflexionar periódicamente sobre los logros de la compañía, y reservar el tiempo suficiente para descansar, me han proporcionado siempre las mejores ideas, y me han ayudado mucho a tener más éxito.

LO MEJOR DE SER EMPRESARIO ES...

... que puedo contribuir a cambiar el mundo. Ser empresaria significa que puedo aprovechar cualquier oportunidad que se me presente para convencer cada vez a más gente sobre la acuciante necesidad de respetar la responsabilidad social corporativa.

MI CONSEJO PARA QUIENES SE PLANTEEN CREAR UNA EMPRESA

Ten siempre fe en ti mismo. No malgastes energía escuchando a la gente que quiera convencerte de que hacer esto o lo otro es imposible, pero tampoco pierdas el contacto con la realidad

APELLIDOS RAKHORST
NOMBRE Anne-Marie
FORMACIÓN Administración de empresas

NOMBRE DE MI EMPRESA Search Engineering

INFORMACIÓN DE CONTACTO DE LA EMPRESA

Dirección P.O. Box 83
5473 ZH Heeswijk (N.Br.)
Países Bajos
E-mail info@annemarietakhorst.com
Sitio web www.annemarietakhorst.com

SECTOR DE ACTIVIDAD Consultoría de ingeniería, servicios de laboratorio y formación

PRODUCTO/SERVICIO Gestión de edificios, proyectos de demolición y descontaminación. Estudios de suelo, asbestos y calidad del aire. Cursos sobre trabajo con asbestos, aspectos medioambientales, seguridad y servicios internos de emergencia

AÑO DE CREACIÓN 1994

EMPLEADOS 200

Shahzad RANA

NORUEGA

«Nunca vendrá nadie a crear el futuro para ti – ¡créalo tú mismo!»

Questpoint/IntelliSearch



¿CÓMO SE ME OCURRIÓ LA IDEA DE CREAR UNA EMPRESA?

Desde 1993 he tenido el placer de crear ocho compañías diferentes en el sector de las TIC. Mi última compañía se basaba en la hipótesis de que lo más importante son las personas. Así que elegí a otras dos personas con las que quería trabajar, y juntos decidimos crear una empresa. Luego nos concedimos tres meses para averiguar a qué queríamos dedicarnos. Esta atípica hipótesis de trabajo se ha convertido hoy día en una empresa con 21 empleados.

¿CUÁL FUE EL MODELO A IMITAR PARA CREAR MI EMPRESA?

Nadie.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS ME HA AYUDADO?

Los retos.

MI MAYOR RETO HASTA AHORA

Tomar decisiones, incluso cuando son negativas.

LO MEJOR DE SER EMPRESARIO ES...

... ¡todo lo decides tú y tu equipo!

MI CONSEJO PARA QUIENES SE PLANTEEN CREAR UNA EMPRESA

¡Sé humilde, crea un claro valor comercial añadido para tus clientes, reúne a gente con la que te sientas cómodo, planifica a largo plazo, no te rindas, cuida a tus clientes y rinde al 110 % para ellos, elogia a quienes lo merezcan, toma decisiones!

APELLIDOS RANA
NOMBRE Shahzad
FORMACIÓN Ingeniería informática y lingüística

NOMBRE DE MI EMPRESA Questpoint/IntelliSearch

INFORMACIÓN DE CONTACTO DE LA EMPRESA

Dirección Gjerdrums vei 12
0484 Oslo
Noruega
E-mail rana@questpoint.no
Sitio web www.questpoint.no

SECTOR DE ACTIVIDAD TI
PRODUCTO/SERVICIO Ingeniería de software y estrategias TI

AÑO DE CREACIÓN 2003

EMPLEADOS 21

Wiesław RASZEWSKI

POLONIA

*«Ayuda a la gente,
y satisface sus
necesidades»*

RAVIMED Sp. z o.o.



¿CÓMO SE ME OCURRIÓ LA IDEA DE CREAR UNA EMPRESA?

Siempre me ha interesado la investigación científica, y la aplicación de sus resultados a la práctica. Debido a la crisis política y económica que sufrió Polonia en 1989, se paralizó el desarrollo científico y, en consecuencia, se redujeron las oportunidades de emprender nuevas investigaciones científicas. En ese momento yo estaba muy familiarizado con las necesidades y demandas del sistema sanitario polaco, y era ya especialista en toxicología y farmacología. Empecé mi empresa desde cero. Elegí el área de bolsas de PVC para almacenamiento de sangre, fundamentalmente porque entonces sólo las ofrecían compañías japonesas y norteamericanas.

¿CUÁL FUE EL MODELO A IMITAR PARA CREAR MI EMPRESA?

No tuve ningún modelo concreto. Simplemente tenía la íntima convicción de que mi forma de ser, mi paciencia, mi habilidad para relacionarme con la gente y mis conocimientos, junto con el apoyo de toda mi familia, me ayudarían en los inicios de mi empresa, que en sí misma era una extensión natural de mi anterior interés por el sector de la medicina y la farmacia.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS ME HA AYUDADO?

La buena disposición, el apoyo y la tolerancia de mi familia.

MI MAYOR RETO HASTA AHORA

Luchar contra la burocracia y desarrollar continuamente nuevos productos y servicios. Empezamos con un único producto sanitario, las bolsas PVC para almacenamiento de sangre, y ahora contamos ya con cinco áreas principales de actividad: productos sanitarios, medicamentos, autoinyectores y kits de descontaminación para uso militar, servicios de laboratorio, e investigación y desarrollo. Todos nuestros productos se desarrollan y fabrican en RAVIMED.

LO MEJOR DE SER EMPRESARIO ES...

... motivar la responsabilidad, tener una gran sensación de independencia, y la oportunidad de lograr un desarrollo personal sin limitaciones.

MI CONSEJO PARA QUIENES SE PLANTEEN CREAR UNA EMPRESA

Sé paciente y consciente de las consecuencias de tu trabajo. Trata a la gente con respecto y sé transparente en todas las actividades. No te rindas si fracasas, ni caigas en la trampa de la autosatisfacción, invierte en desarrollo, y cuenta hasta el último céntimo.

APELLIDOS RASZEWSKI
NOMBRE Wiesław
FORMACIÓN Academia médica militar

NOMBRE DE MI EMPRESA RAVIMED Sp. z o.o.

INFORMACIÓN DE CONTACTO DE LA EMPRESA

Dirección ul. Polna 54
05-119 Łajski
Polonia
E-mail ravimed@ravimed.com.pl
Sitio web www.ravimed.com.pl

SECTOR DE ACTIVIDAD Productos farmacéuticos
PRODUCTO/SERVICIO Productos sanitarios desechables y servicios de laboratorio

AÑO DE CREACIÓN 1991

EMPLEADOS 120

Soheil SARMA

LUXEMBURGO

*«Quien algo quiere,
algo le cuesta»*

COGECO



¿CÓMO SE ME OCURRIÓ LA IDEA DE CREAR UNA EMPRESA?

Sentía una gran pasión por crear algo que existirá mucho tiempo después de que yo me haya ido.

¿CUÁL FUE EL MODELO A IMITAR PARA CREAR MI EMPRESA?

Nadie.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS ME HA AYUDADO?

Los éxitos y errores de otros.

MI MAYOR RETO HASTA AHORA

Tratar de ser un buen padre.

LO MEJOR DE SER EMPRESARIO ES...

... hacer las cosas a mi manera y ser responsable de mi propia experiencia.

MI CONSEJO PARA QUIENES SE PLANTEEN CREAR UNA EMPRESA

Sueña a lo grande, trabaja duro, no tengas miedo y sé justo.

APELLIDOS	SARMAD
NOMBRE	Soheil
FORMACIÓN	Seria, dura y revolucionaria

NOMBRE DE MI EMPRESA	COGECO
-----------------------------	---------------

INFORMACIÓN DE CONTACTO DE LA EMPRESA

Dirección	43, rue de Bettembourg 5810 Hesperange Luxemburgo
E-mail	info@cogeco.lu
Sitio web	www.cogeco.lu

SECTOR DE ACTIVIDAD	Construcción
PRODUCTO/SERVICIO	Construcción y renovación de edificios (de carácter residencial y comercial)

AÑO DE CREACIÓN	2004
------------------------	------

EMPLEADOS	40
------------------	----

Magnus SCHEVING

ISLANDIA

*«Ama como si nunca
te hubieran hecho
daño, y trabaja como
si no necesitaras el
dinero»*

LazyTown



¿CÓMO SE ME OCURRIÓ LA IDEA DE CREAR UNA EMPRESA?

Hace 18 años descubrí que no había ningún modelo de salud en el que pudieran fijarse los niños. Mi reto fue: ¿cómo hacer que la educación para la salud y los modos de vida saludables sea realmente divertida? LazyTown fue la respuesta: un programa de entretenimiento para la televisión que animaba a los niños a llevar una vida sana.

¿CUÁL FUE EL MODELO A IMITAR PARA CREAR MI EMPRESA?

Richard Branson, Warren Buffet y Steve Jobs.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS ME HA AYUDADO?

Mis padres, que me dieron libertad para ser yo mismo. También, detrás de todo gran empresario siempre hay una gran mujer/marido/pareja. Finalmente, una fe sin límites, una sólida visión y un gran equipo.

MI MAYOR RETO HASTA AHORA

Centrarme, centrarme y centrarme, y practicar, practicar y practicar... y después centrarme aún más. Los empresarios no tienen ejércitos de personas a su alrededor, así que tienen que ser capaces de asumir todos los roles dentro de la compañía.

LO MEJOR DE SER EMPRESARIO ES...

... que una pequeña idea como LazyTown pueda motivar a millones de personas.

MI CONSEJO PARA QUIENES SE PLANTEEN CREAR UNA EMPRESA

No tengas miedo a enfrentarte a una pequeña oposición. Recuerda que la cometa del éxito vuela por lo general contra el viento de la adversidad, no a su favor.

APELLIDOS	SCHEVING
NOMBRE	Magnus
FORMACIÓN	Carpintería y deportes, aunque uno nunca deja de aprender
NOMBRE DE MI EMPRESA	LazyTown
INFORMACIÓN DE CONTACTO DE LA EMPRESA	
Dirección	Miðhraun 4 210 Gardabaer Islandia
E-mail	magnus@lazytown.com
Sitio web	www.lazytown.com
SECTOR DE ACTIVIDAD	Entretenimiento
PRODUCTO/SERVICIO	Animar a los niños a adoptar un estilo de vida más sano
AÑO DE CREACIÓN	1994
EMPLEADOS	Entre 43 y 161, dependiendo de los períodos de producción

Costas SISAMOS

CHIPRE

*«Ten la cabeza en las
nubes, y los pies
en la tierra»*

Engino.net Ltd.



¿CÓMO SE ME OCURRIÓ LA IDEA DE CREAR UNA EMPRESA?

Hace unos años el Ministerio de Educación chipriota me nombró coordinador de diseño y tecnología. En la escuela los alumnos aprendían construyendo modelos tecnológicos, pero experimentaban una gran dificultad a la hora de crear ensamblajes en 3D con los materiales disponibles. Este problema me inspiró la idea de diseñar un sistema de conectores modulares. Tras investigar durante un tiempo, parecía que había un hueco en el mercado para un juguete de construcción técnica, una especie de mecano, para los niños más pequeños.

¿CUÁL FUE EL MODELO A IMITAR PARA CREAR MI EMPRESA?

Siempre he sentido fascinación por los inventos de Leonardo da Vinci, y, mucho antes que él, por los del griego Arquímedes. Otro modelo para mí ha sido Thomas Edison quien, gracias a una gran constancia en el trabajo, conseguía traducir sus ideas en productos.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS ME HA AYUDADO?

Mis títulos y mi experiencia en ingeniería y educación me han ayudado bastante. Sin embargo, en cualquier proyecto de I+D, la financiación es un elemento crucial. En este sentido, las ayudas a la financiación del gobierno chipriota y de la UE han ayudado mucho a comercializar ENGINO.

MI MAYOR RETO HASTA AHORA

Una isla tan pequeña como Chipre no tiene la población suficiente como para sostener un producto especializado. Por esta razón mi compañía depende en gran medida de las exportaciones, así que mi mayor reto hasta ahora ha sido la creación de canales de venta internacionales para dar salida a mis productos. Un reto paralelo de igual importancia ha sido el diseño y la producción de los componentes de ENGINO con la menor inversión posible, teniendo en cuenta sobre todo la cantidad de veces que tuvimos que repetir el proceso antes de lograr optimizarlo.

LO MEJOR DE SER EMPRESARIO ES...

... ¡que tú te creas tu propio destino! Tienes la oportunidad de ser creativo y de llevar al límite tus capacidades.

MI CONSEJO PARA QUIENES SE PLANTEEN CREAR UNA EMPRESA

Haz sólo lo que te guste y te satisfaga en tu fuero interno. Sólo tendrás las fuerzas suficientes para superar los problemas si crees en lo que haces.

APELLIDOS SISAMOS
NOMBRE Costas
FORMACIÓN Ingeniería mecánica y ciencias de la educación

NOMBRE DE MI EMPRESA Engino.net Ltd.

INFORMACIÓN DE CONTACTO DE LA EMPRESA

Dirección P.O. Box 71040
3840 Limassol
Chipre

E-mail info@engino.net
Sitio web www.engino.com

SECTOR DE ACTIVIDAD Diseño y fabricación de juguetes innovadores

PRODUCTO/SERVICIO Juguetes educativos de construcción tipo mecano

AÑO DE CREACIÓN 2004

EMPLEADOS 4

Eva ŠTĚPÁNKOVÁ

REPÚBLICA CHECA

*«La cosmética es
mi destino...»*

Ryor a.s.



¿CÓMO SE ME OCURRIÓ LA IDEA DE CREAR UNA EMPRESA?

Antes de que me surgiera la idea, tenía ya nada menos que 18 años de experiencia en el sector de la cosmética, por mi trabajo en el Instituto de Cosmética Médica de mi país. Tras una baja por maternidad me puse a crear nuevos productos, por los que el Instituto recibió un premio y una subvención. Así fue como aprendí, de golpe, cómo funcionaba la cosa. Empecé ofreciendo mis propios productos a los profesionales, y, más tarde, creé una línea de productos para el usuario final, que se comercializaron a través de tiendas especializadas.

¿CUÁL FUE EL MODELO A IMITAR PARA CREAR MI EMPRESA?

Al principio sabía muy poco, prácticamente nada, sobre el mundo de los negocios, cómo dirigir una compañía, o qué implicaba hacerlo. Pero siempre tuve la esperanza de que la cosa iba a funcionar, porque ya no quería vender mis ideas a nadie más, y además sentía grandes deseos de triunfar.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS ME HA AYUDADO?

Mis colegas, que estuvieron a mi lado desde el principio, y que, en su mayoría, aún siguen trabajando conmigo en Ryor.

MI MAYOR RETO HASTA AHORA

Cada vez que se me ocurre una idea nueva.

LO MEJOR DE SER EMPRESARIO ES...

... que no tienes que vender tus ideas a otros.

MI CONSEJO PARA QUIENES SE PLANTEEN CREAR UNA EMPRESA

Todo se reduce a ser realista y ponerte unos objetivos alcanzables. Y a trabajar duro, por supuesto.

APELLIDOS ŠTĚPÁNKOVÁ
NOMBRE Eva
FORMACIÓN Tecnología química

NOMBRE DE MI EMPRESA Ryor a.s.

INFORMACIÓN DE CONTACTO DE LA EMPRESA

Dirección Pod Spiritkou 4
150 00 Prague 5
República Checa
E-mail stepankova@ryor.cz
Sitio web www.ryor.cz

SECTOR DE ACTIVIDAD Fabricación de productos cosméticos

PRODUCTO/SERVICIO Productos para el tratamiento y cuidado de la piel, y productos de belleza para uso profesional en salones de belleza

AÑO DE CREACIÓN 1991

EMPLEADOS 75

Nejdet TISKAOĞLU

TURQUÍA

«¿Por qué no?»

ELCAB KABLO VE PROFİL SAN. TIC. LTD. ŞTI



¿CÓMO SE ME OCURRIÓ LA IDEA DE CREAR UNA EMPRESA?

Empecé en 1998 como técnico de control de calidad en un fabricante líder de cables de silicona. Me gusta trabajar duro y además me encanta mi trabajo, por eso supongo que me promocionaron a jefe de control de calidad y luego a director de producción en un muy corto espacio de tiempo. Mi objetivo era tener aún más éxito y convertirme en mi propio jefe. Para conseguirlo creé nuestra empresa junto con mi pareja actual.

¿CUÁL FUE EL MODELO A IMITAR PARA CREAR MI EMPRESA?

Mi filosofía es hacerlo lo mejor posible en mi empresa, y también en mi vida privada. Prefiero no tomar a ninguna persona en concreto como modelo, sino más bien fijarme en la historia de algún logro o éxito en particular.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS ME HA AYUDADO?

Ante todo, mi ambicioso deseo de lograr mis objetivos y mis fuertes expectativas de éxito. Y, por supuesto, trabajar muy duro para conseguirlo, y mantenerme positivo a pesar de todas las dificultades y decepciones que te da la vida y el mundo de los negocios.

MI MAYOR RETO HASTA AHORA

Gastar nuestra energía luchando contra las barreras técnicas y económicas típicas de un país en desarrollo. Tenemos que trabajar mucho más duro debido a la falta de tejido industrial y de personal cualificado, a lo que se suman unos costos financieros y de inversión muy altos, y una elevada carga impositiva.

LO MEJOR DE SER EMPRESARIO ES...

... ser útil a la sociedad y a la gente con la que trabajo, y generar valor tanto en su sentido espiritual como material; el éxito aquí genera un inmenso sentimiento de satisfacción. Mirar atrás y ver lo que has conseguido es una sensación maravillosa. No obstante, seguimos mirando hacia adelante, y trabajando duro.

MI CONSEJO PARA QUIENES SE PLANTEEN CREAR UNA EMPRESA

Lo más importante es amar tu trabajo y lo que te planteas hacer. Tener objetivos es importante, pero has de estar dispuesto a trabajar duro para conseguirlos. Mira hacia delante y cree en tu éxito, y no prestes atención a las influencias negativas que te puedan llegar. Tener este grado de confianza en ti mismo te garantiza ya de antemano casi la mitad del éxito.

APELLIDOS TSKAOĞLU
NOMBRE Nejdet
FORMACIÓN Técnico eléctrico

NOMBRE DE MI EMPRESA ELCAB KABLO VE
PROFİL SAN. TIC. LTD. ŞTI

INFORMACIÓN DE CONTACTO DE LA EMPRESA

Dirección Atatürk Mahallesi Yıldırım
Beyazıt Caddesi
Hayat Sokak No:5 Boğazköy
Arnavutköy G.O.
Paşa Istanbul
Turquía
E-mail nejdet@elcabkablo.com
Sitio web www.elcabkablo.com

SECTOR DE ACTIVIDAD Industria relacionada con los electrodomésticos de línea blanca

PRODUCTO/SERVICIO Cables de silicona, cables de fibra de vidrio, juegos de cables, perfiles de silicona, tubos de silicona, lámparas de señalización, cables especiales

AÑO DE CREACIÓN 1998

EMPLEADOS 75

Nikolay TODOROV

BULGARIA

*«Nunca te des por
satisfecho con lo
conseguido»*

«N.I.K. 2006» FOOD



¿CÓMO SE ME OCURRIÓ LA IDEA DE CREAR UNA EMPRESA?

Todo empezó con un *hobby*: música, bandas y conciertos de rock en Bulgaria. La idea era ofrecer a los fans accesorios y otros artículos que encajaran con su *look*. Luego comencé a cre moda, y la cosa avanzó lentamente, hasta el día de hoy, donde el vínculo música-moda creo que ya no tiene marcha atrás.

¿CUÁL FUE EL MODELO A IMITAR PARA CREAR MI EMPRESA?

Cuando empecé era difícil encontrar ningún modelo medianamente decente en Bulgaria. Así que mi guía fueron más bien los libros sobre economía y mi formación académica en la materia: todo ese entorno del que yo formaba parte. Y mi principal motivación, el deseo de expresarme a través de ideas nuevas alejadas de la tradición.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS ME HA AYUDADO?

Lo que realmente me ayudó y se convirtió en el motor de mi empresa fue mi fe en todo lo que estaba haciendo. Tenía totalmente metido en la cabeza que todo estaba «destinado al éxito». Eso era lo que me empujaba hacia delante, y lo que me ayudaba a desarrollar nuevas ideas y el entorno apropiado para hacerlas crecer.

MI MAYOR RETO HASTA AHORA

¡Siempre he luchado por ser el número uno! Siempre un paso por delante de mis competidores en cuanto a información, ideas, oportunidades y capacidades. Me encanta el «juego limpio», valerme de los instrumentos empresariales disponibles como el marketing creativo y una buena gestión.

LO MEJOR DE SER EMPRESARIO ES...

... esa sensación de inmensidad, de no tener límites. La sensación de que puedo llevar a cabo cualquier idea me llena de energía. Y tiendo a imponer este principio en la gente con la que trabajo. No hay nada imposible.

MI CONSEJO PARA QUIENES SE PLANTEEN CREAR UNA EMPRESA

¡Lo primero y más importante es tomar una decisión con respecto a lo que exactamente vas a hacer y hasta dónde quieres llegar! Si no lo tienes suficientemente claro, mejor que nunca te pongas a ello.

APELLIDOS	TODOROV
NOMBRE	Nikolay
FORMACIÓN	Marketing y gestión
NOMBRE DE MI EMPRESA	«N.I.K. 2006» EOOD
INFORMACIÓN DE CONTACTO DE LA EMPRESA	
Dirección	Briz 1869 B 9010 Varna Bulgaria
E-mail	nick@natamno.com natamno@yahoo.com
Sitio web	www.natamno.com www.darkmoon.bg www.mish-mash.bg
SECTOR DE ACTIVIDAD	Fabricación, venta al por menor y servicios
PRODUCTO/SERVICIO	Delicias de chocolate, desde las habas hasta la tableta
AÑO DE CREACIÓN	1994
EMPLEADOS	60

Einari VIDGRÉN

FINLANDIA

*«Después de la lluvia
siempre luce el sol»*

Ponsse Oyj



¿CÓMO SE ME OCURRIÓ LA IDEA DE CREAR UNA EMPRESA?

Como hijo de pequeño agricultor que soy, solía trabajar en la tala de árboles, en explotaciones forestales, durante los inviernos. Fui a talar por primera vez a la edad de 14 años, con mi padre y un caballo. Así que cuando aparecieron los primeros tractores, allá por los años 60, yo ya tenía una sólida experiencia como leñador en explotaciones forestales. El único problema es que las máquinas forestales se estropeaban constantemente, así que decidí construirme una yo mismo.

¿CUÁL FUE EL MODELO A IMITAR PARA CREAR MI EMPRESA?

En el campo y en aquella época, sencillamente no había ningún modelo empresarial.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS ME HA AYUDADO?

Fe en el futuro y en mi propio talento.

MI MAYOR RETO HASTA AHORA

Vender la compañía en 1988 y recomprarla en 1993. Aprendí mucho durante ese período.

LO MEJOR DE SER EMPRESARIO ES...

... ver los resultados de tu trabajo.

MI CONSEJO PARA QUIENES SE PLANTEEN CREAR UNA EMPRESA

Tienes que tener una clara visión de negocio, con productos y modelos operativos sencillos. También es importante crecer de manera estable. Además, si quieres tener buenos empleados trabajando para ti, deberás compartir responsabilidades.

APELLIDOS VIDGRÉN
NOMBRE Einari
FORMACIÓN Educación primaria

NOMBRE DE MI EMPRESA Ponsse Oyj

INFORMACIÓN DE CONTACTO DE LA EMPRESA

Dirección Ponssentie 22
74200 Vieremä
Finlandia
E-mail juha.vidgren@ponsse.com
Sitio web www.ponsse.com

SECTOR DE ACTIVIDAD Ingeniería
PRODUCTO/SERVICIO Maquinaria, sistemas de información y servicios forestales

AÑO DE CREACIÓN 1970

EMPLEADOS 900

Carmen YORNO

ESPAÑA

*«Entusiasma al
cliente»*

CYO Proyectos S.L.



¿CÓMO SE ME OCURRIÓ LA IDEA DE CREAR UNA EMPRESA?

Fue una cuestión de pura necesidad. Era una mujer de 43 años en paro, sin ninguna posibilidad de volver a encontrar trabajo.

¿CUÁL FUE EL MODELO A IMITAR PARA CREAR MI EMPRESA?

Ninguno. Sólo sobrevivir.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS ME HA AYUDADO?

Recibir el premio «Emprender en femenino» del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, en febrero de 2000.

MI MAYOR RETO HASTA AHORA

Poder continuar en medio de esta crisis económica mundial, con el mismo entusiasmo y honestidad.

LO MEJOR DE SER EMPRESARIO ES...

... la posibilidad de ser creativa y de poder compartir el liderazgo con los directores de área de mi empresa.

MI CONSEJO PARA QUIENES SE PLANTEEN CREAR UNA EMPRESA

Cree en ti mismo y en el hecho de que «tú también puedes», con entusiasmo y perseverancia.

APELLIDOS YORNO
NOMBRE Carmen
FORMACIÓN Estudios industriales

NOMBRE DE MI EMPRESA **CYO Proyectos S.L.**

INFORMACIÓN DE CONTACTO DE LA EMPRESA

Dirección C/ Celso Emilio Ferreiro,
5 Local
50017 Zaragoza
España
E-mail c.yorno@ingenieriacyo.com
Sitio web www.ingenieriacyo.com

SECTOR DE ACTIVIDAD Ingeniería y programación de proyectos

PRODUCTO/SERVICIO Estructuras, herramientas y maquinaria, robótica e inteligencia artificial en los sectores aeronáutico, de automoción, cosmético y farmacéutico

AÑO DE CREACIÓN 1997

EMPLEADOS 20

Josef ZOTTER

AUSTRIA

«Por un futuro sostenible: utilizamos sólo ingredientes biológicos certificados, y todos los productos procedentes del hemisferio sur tienen un certificado IMO o son de “comercio justo”»

Zotter Schokoladen Manufaktur GmbH



¿CÓMO SE ME OCURRIÓ LA IDEA DE CREAR UNA EMPRESA?

Me he autoempleado desde 1987, y siempre me ha movido el deseo de convertir en realidad mis visiones y mi imaginación, con un máximo respeto por la calidad final del producto. La idea de hacer chocolate me vino por el amor que siento hacia la materia prima (cacao), y por las casi ilimitadas posibilidades de desarrollar su gama de sabores.

¿CUÁL FUE EL MODELO A IMITAR PARA CREAR MI EMPRESA?

No tengo ningún modelo como tal. Sólo la motivación de hacer el mejor chocolate posible desde el punto de vista del gusto y la estética, y cuidando mucho los aspectos ecológicos y sociales.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS ME HA AYUDADO?

La gran cantidad de comentarios positivos que recibimos de los amantes del chocolate Zotter, y el apoyo de mi familia.

MI MAYOR RETO HASTA AHORA

Mantener nuestra amplia gama de productos en el mercado. Conseguir los precios necesarios para poder competir sosteniblemente.

LO MEJOR DE SER EMPRESARIO ES...

... que puedo convertir con gran rapidez mis ideas y mi imaginación en un producto, sin renunciar por ello a la máxima calidad.

MI CONSEJO PARA QUIENES SE PLANTEEN CREAR UNA EMPRESA

No hace falta que empieces con un detallado plan de negocio, más bien trata de realizar tu visión con todas tus fuerzas.

APELLIDOS ZOTTER
NOMBRE Josef
FORMACIÓN Prácticas como camarero y cocinero
Pastelero y confitero

NOMBRE DE MI EMPRESA Zotter Schokoladen
Manufaktur GmbH

INFORMACIÓN DE CONTACTO DE LA EMPRESA

Dirección Bergl 56
8333 Kornberg bei
Riegersburg
Austria
E-mail schokolade@zotter.at
Sitio web www.zotter.at

SECTOR DE ACTIVIDAD Producción de alimentos
PRODUCTO/SERVICIO Delicias de chocolate, desde las habas hasta la tableta

AÑO DE CREACIÓN 1999

EMPLEADOS 100

EUROPE *DIRECT* es un servicio que le ayudará a encontrar respuestas
a sus preguntas sobre la Unión Europea

Teléfono gratuito (*):
00 800 6 7 8 9 10 11

*Algunos operadores de telefonía móvil no permiten llamar a números 00 800 o cobran por
la llamada.

En Internet existe gran cantidad de información sobre la Unión Europea.
Se puede acceder a ella a través del servidor Europa (<http://europa.eu>).

Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, 2009.

ISBN 978-92-79-10739-9
doi: 10.2769/25593

© Comunidades Europeas, 2009
Reproducción permitida citando la fuente. En los casos en que se indique un titular de derechos de autor diferente, deberá solicitarse permiso de reproducción

IMPRESO EN PAPEL BLANQUEADO SIN CLORO

Comisión Europea

El secreto del éxito

Consejos prácticos de empresarios europeos

Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas

2009 – 72 pp. – 29,7 x 21 cm

ISBN 978-92-79-10739-9

doi: 10.2769/25593

Para más información:

Primera Semana Europea de las PYME

<http://www.european-sme-week.eu>

Portal europeo para las PYME

http://ec.europa.eu/enterprise/sme/index_es.htm

Financiación de la UE para las PYME

http://ec.europa.eu/enterprise/sme/funding_es.htm

