

Case studies

Partners and friends
who shared their business experiences

Studii de caz

Parteneri și prieteni
care și-au împărtășit experiențele de afaceri



Fundația Mihai Eminescu Trust

Fundația "Mihai Eminescu Trust" a implementat în perioada 15.10.2015 -31.08.2017 proiectul „Oportunități economice pentru satele multietnice” (ECOM Villages) proiect co-finanțat printr-un grant din partea Elveției prin intermediul Contribuției Elvețiene pentru Uniunea Europeană extinsă, cu suma de 178.225 CHF, dintre care contribuția promotorului este de 10,7% în valoare de 19.070 CHF. Obiectivul general al proiectului este încurajarea și responsabilizarea comunităților, mai ales a grupurilor vulnerabile dintre care: Romi, tineri fără loc de muncă, familii monoparentale, din satele Archita, Mălâncrav și Viscri, pentru a contribui la dezvoltarea economiei locale, generând în aceste comunități un trai mai bun. Având ca și grup țintă, membrii comunității aparținând grupurilor vulnerabile, activitățile proiectului s-au concentrat pe creșterea încrederii în sine a localnicilor, consolidarea comunității și dezvoltarea durabilă a acesteia prin valorizarea patrimoniului cultural existent. Pentru atingerea obiectivului, activitățile proiectului au inclus: întâlniri comunitare, evenimente multiculturale, ateliere și acțiuni de voluntariat cu elevii și adulții, cursuri de inițiere în antreprenoriat și ateliere de creație coordonate de un designer pentru o reinterpretare a produselor lucrate manual de meșteșugari, în vederea obținerii unor produse noi, mai vandabile.

Mihai Eminescu Trust implemented between 15 th October 2015 - 31 August 2017 the project "Economic Opportunities for Multiethnic Villages" (ECOM Villages) project co-funded by a grant from Switzerland through the Swiss Contribution for the enlarged European Union with the amount CHF of 178,225 including the Trust's contribution of 10,7% with 19,070 CHF. The main aim of the project is to encourage and raise the awareness of the local communities, especially of the vulnerable groups as: Roma communities, unemployed young persons, single-parent families from Archita, Malancrav and Viscri, to contribute to the development of the local economy, thus generating a better life in these communities. The target group are members of the community belonging to vulnerable groups, the project activities focused on increasing the self-confidence of the locals, strengthening the community and its sustainable development by turning into account the existing cultural heritage. To achieve this aim, the project activities included such as: community meetings, multicultural events, workshops and volunteer activities with students and adults, entrepreneurial initiation classes and creative workshops coordinated by a designer for a reinterpretation of the crafts products in order to obtain new marketable products.

Satul Archita (comuna Vânători) este localizat la 28 de km de municipiul Sighișoara și se remarcă prin patrimoniul construit, case mari cu porți late, curți încăpătoare și șuri aproape la fel de mari. Șurile sunt unice în Transilvania și din România, fiind construite în întregime din piatră de râu. Ele formează în jurul satului un șir, sugerând ideea de fortificație. În satul Archita se mai practică doar câteva meșteșuguri tradiționale.

În cadrul proiectului „Oportunități economice pentru satele multietnice” (ECOM Villages), a fost înființată Asociația “Descoperă Archita” , al cărei scop este dezvoltarea și promovarea turismului și încurajarea meșteșugurilor tradiționale.

1. Voas Otilia Mariana, meșteșugar din Archita, care realizează produse tradiționale cusute și brodate specifice zonei. Încă din copilărie a învățat arta cusăturilor specifice zonei de la sașii care locuiau pe strada ei. Doamna Mariana realizează fețe de pernă, fețe de masă, diverse ștergere, obiecte decorative adică “tot ceea ce are o femeie nevoie în casa”.

2. Boanfă Viorel, mestesugar din Archita, care prin priceperea sa reușește să transforme o bucată de lemn într-o operă de artă. În micul atelier pe care îl deține, domnul Viorel realizează în timpul liber sculpturi în lemn de ștejar în serie mică sau unicat din lemn precum troițe, cetăți fortificate în miniatură și bastoane.

3. Ciorogar Anișoara, mestesugar din Archita pasionat de arta croșetatului, pe care o practică aproape zilnic de când era copil. Doamna Anișoara croșetează diverse costumașe de bebeluș, căciulițe, papuci precum și îmbrăcăminte pentru păpuși.

4. Moldovan Cătălina, președinte al asociației “Descoperă Archita” producător de legume din Archita care împreună cu familia prin demonstrațiile culturale pe care le organizăm cu diferite ocazii, contribuie la promovarea patrimoniului imaterial.

5. Moldovan Gheorghe, membru al asociației “Descoperă Archita” și producător de legume din Archita care împreună cu familia cultivă legume de sezon într-un spațiu protejat (seră acoperită) cu scopul valorificării acestora.

6. Horvath Elisabeta, membru al asociației “Descoperă Archita” și producător de pâine și prăjituri tradiționale locale, care promovează obiceiurile culinare provenite din intersectarea culturii gastronomice cu tradițiile altor etnii.

7. Șilian Gheorghe, membru al asociației “Descoperă Archita” și este producător de trufe negre.

The village of Archita (Vânători commune) is located 28 km from Sighișoara and it is characterized by unique built heritage: large houses with wide gates, large courtyards and barns almost as big as the houses. The barns are unique in Transylvania and Romania, being built entirely of river stones. They form a string around the village, suggesting the idea of fortification. In the village of Archita there are only a few traditional crafts. Within the project "Economic Opportunities for Multiethnic Villages" (ECOM Villages), the Association "Descoperă Archita" was established, whose purpose is to encourage traditional crafts and develop and promote cultural tourism.

1. Voaş Otilia Mariana, encourage traditional crafts and develop and promote cultural tourism craftsman from Archita, who produces traditional local embroidered products. Since childhood, she learned the art of embroidery from the Saxons who lived on her street. Mrs. Mariana creates pillowcases, tablecloths, various wipes, decorative products "everything a woman needs in the house".

2. Boanfă Viorel, craftsman from Archita, who due to his skills he manages to turn a piece of wood into a work of art.

In the small workshop he holds, Mr. Viorel makes in his spare time sculptures from wood in small unique series such as fortified churches in miniature and sticks.

3. Ciorogar Anișoara, a craftsman from Archita who is passionate about crochet art, whom she is practicing almost daily since she was a child. Mrs. Anișoara is creating various baby costumes, hats, slippers and dolls clothing.

4. Moldovan Cătălina, president of the Association "Descoperă Archita" and vegetable producer, who together with her family makes culinary demonstrations during the events MET is organizing on various occasions. In this way they are promoting the immaterial heritage of Archita.

5. Moldovan Gheorghe, member of the Association „Descoperă Archita,, and vegetable producer from Archita who together with his family cultivates seasonal vegetables in a protected area (covered greenhouse) in order to sell them.

6. Horvath Elisabeta, member of the Association "Descoperă Archita" and producer of traditional local bread and cakes who promotes culinary traditions which come from the intersection of gourmet cultures with the traditions of other ethnic groups.

7. Șilian Gheorghe, member of the Association "Descoperă Archita" and producer of black truffles.

MĂLÂNCRAV

Atestat documentar din anul 1305, satul Mălâncrav localizat la 25 km de municipiul Sighișoara și este renumit pentru păstrarea patrimoniului său construit, pentru tradiții și obiceiuri, pentru peisajele idilice și pentru biodiversitatea zonei. Traseul cultural „Mălâncrav – patrimoniu multiethnic viu”, creat de Fundația Mihai Eminescu Trust și dezvoltat prin proiectul ECOM Villages, include atât monumente istorice locale, cum sunt biserica ortodoxă, biserica evanghelică fortificată, biserica catolică, Conacul Apafi, cât și ateliere de cusături și broderie, țesături tradiționale, de țiglă și cărămidă produsă manual, de împletituri de nuiele, dar și de gastronomie tradițională. Meșteșugarii, care le practică nu sunt doar purtători ai patrimoniului imaterial, ci și susținători ai economiei locale, contribuind la dezvoltarea durabilă a întregii comunități.

1. Boitor Aurelia, meșteșugar din Mălâncrav care pe lângă faptul că este educatoare la școala din sat, se ocupă și cu realizarea cusăturilor tradiționale specifice zonei, fiind o pasiune la care nu poate renunța. Doamna „Cuța”, cum îi spun cei din sat a participat la numeroase târguri și expoziții de-a lungul anilor unde a avut ocazia de-a arăta și a vinde produsele pe care dânsa le realizează cu atâta drag precum: fețe de perna, fețe de masa, sevețele de masă, diverse cămăși și ii, genți de damă și șorturi de bucătărie. În cadrul proiectului, 10 produse tradiționale au fost reinterpretate cu sprijinul designerului Iulia Albu, care au avut mare succes la cele 18 târguri săptămânale desfășurate în Cetatea Sighișoara dar și la alte târguri și expoziții naționale.

First mentioned in a document in 1305, the village of Malancrav (commune Laslea), located 25 km from Sighisoara is well-known for preserving its built heritage, traditions and customs, idyllic landscapes and the biodiversity of the area.

The cultural route "Mălâncrav - living multiethnic heritage" created by Mihai Eminescu Trust and continued by the ECOM Villages project, includes both local historical monuments such as the Orthodox Church, the fortified Evangelical church, the Catholic church, the Apafi Manor, traditional embroidery products, handmade tiles and bricks, wickerwork and traditional gastronomy. The locals that are practicing this skills are not only bearers of intangible heritage but also supporter of the local economy, contributing to the sustainable development of the whole community

1. Boitor Aurelia, craftsman from Mălancrav who besides being a teacher at school she also makes traditional products of the area, because this a passion that she cannot give up.

Mrs. Cuța, as the locals call her, has participated at numerous fairs and exhibitions over the years where she had the opportunity to show and sell the products she makes with such love as pillow cases, table cloths, various shirts and bags, ladies' bags and kitchen aprons. During the project, 10 traditional products have been reinterpreted with the input of the designer Iulia Albu. This have been very successful at the 18 weekly fairs held in the Sighisoara Citadel and as well as at other national fairs and exhibitions.

2. Neagu Elena este printre puținii meșteșugari din Mălâncrav care mai țes la războiul de țesut tradițional, reușind să păstreze una dintre cele mai vechi îndeletniciri din mediul rural, în același timp fiind și un model de inspirație pentru noile generații. Pe lângă renumitele covoare și perdele țesute cu atâta măiestrie, doamna „Nuți” coase și brodează diverse produse tradiționale precum: perdele, draperii, covoare, cămași săsești, ii tradiționale românești, fețe de pernă, fețe de masă, servetele de masă și genți de damă.

2. Neagu Elena is one of the few craftsmen from Mălâncrav who still weave at a traditional loom, managing to promote one of the oldest occupations in the rural area and at the same time being a model for the new generations.

Besides the carpets and curtains woven with so much passion Mrs. Nuți is sewing and embroidering other traditional products such as curtains, carpets, Saxon traditional Romanian costumes, pillowcases, table cloths and handbags.

3. Neagu Maria, meșteșugar din Mălâncrav pasionat de cusut și brodat, reușind să realizeze diverse produse tradiționale pentru toate gusturile. Pasionată fiind de cusut, doamna „Maricica” alături de alti meșteșugari din Mălâncrav a făcut deseori demonstrații privind arta cusutului și a brodatului atât turiștilor cât și copiilor din sat care au fost interesați să învețe tainele acestui meșteșug. Produsele tradiționale pe care le realizează sunt: ii tradiționale, fețe de pernă, fețe de masă, servetele de masă și genți de damă.

4.Toma Martin și Lucretia sunt o familie de mestesugari de etnie Romă care împreună produc obiecte de artizanat din împletituri din nuiele. Meșteșugul împletitului din fibre naturale există din timpuri foarte vechi, când locuințele erau construite din împletituri de nuiele groase acoperite cu straturi de argilă și acoperișuri din paie. In Mălâncrav meșteșugarii au păstrat și continuat această tradiție, iar în zilele noastre ei produc manual diferite modele și forme de coșuri din nuiele de răchită sau alun, corfe de diferite dimensiuni, pentru lemne, hamei sau

damigene. Materia primă este adunată din pădurile și de pe dealurile din împrejurimi sau de pe vale, tot timpul anului.

3. **Neagu Maria** is a craftsman from Malancrav, who is passionate about sewing and embroidering and who makes various traditional products for everyone's taste. Being so passionate about sewing and embroidery, along with other craftsmen from Mălancrav, she has often made demonstrations of this art to tourists and children in the village who were interested in learning the secrets of this craft. She makes traditional products as pillow cases, table cloths and ladies handbags.

4. **Toma Martin and Lucretia** are a family of Roma craftsmen who produces baskets from twigs. This wicker weaving craft is very old since the houses were made of braids with thick strands covered with layers of clay and straw roofs.

In Mălâncrav craftsmen have kept and continued this tradition, and nowadays they produce baskets from twigs from hazelnuts, wickers of different sizes, bottles for wine and schnaps. Raw material is collected from forests and from the surrounding hills or valleys throughout the year.

5. **Nistor Maria**, meșteșugar din Mălâncrav care țese la războiul de țesut folosind tehnici moștenite din străbuni, utilizând pentru colorarea firelor diverse tipuri de plante sau rădăcini procurate din bătațură sau din preajma satului: ceapă, nuci, urzică, hamei, struguri și altele. Produsele tradiționale pe care le realizează sunt: covoare, preșuri, perdele, perdele, draperii, fețe de masă, prosoape, ștergere, cuverturi de pat și fețe de pernă.

5. **Nistor Maria**, a craftsman from Mălancrav, who is using the loom to weave old patterns and using different types of plants or roots around the village for on-dyeing: onions, nuts, nettles, hops, grapes and others. Traditional products are: carpets, curtains, table cloths, towels, wipes, bed covers and pillow cases.

VISCRI

Viscri este unul dintre cele mai bine păstrate sate săsești din Transilvania. Includerea pe lista UNESCO în anul 1999 a însemnat și responsabilizarea comunității pentru păstrarea acestei moșteniri și valorificarea responsabilă a acesteia pentru generarea de venituri economice pentru comunitate. Unul dintre cele mai renumite meșteșuguri pe care femeile din Viscri îl practică, este: împletirea lânii și producerea papucilor și diverselor obiecte din pâslă.

În Viscri fierăritul, alături de meșteșugul fabricării manuale a cărămizilor constituie o sursă de materiale de construcții tradiționale, folosite de zidarii și dulgherii formați în decursul anilor de către Fundatia Mihai Eminescu Trust, pentru restaurarea clădirilor.

Viscri is one of the best preserved Saxon villages in Transylvania. The inclusion on UNESCO World Heritage List in 1999 motivated the community's responsibility to preserve this heritage in a sustainable economic generating way economic incomes for the community. One of the most famous crafts practiced by many women in Viscri is: wool knitting and the felting slippers and other objects.

In Viscri, the smithy and the brick kiln provide traditional materials used by the local builders and carpenters, trained by Mihai Eminescu Trust, for the restoration of the built heritage.

1.Mariana Purghele, meșteșugar din Viscri, membru al Asociației „Viscri începe” care prelucrează cu multă maiestrie lâna de oaie, reușind să creeze renumiții papuci din pâslă dar și alte produse din pâslă precum: genți de damă, pălării de damă și obiecte decorative. Mariana a participat la multe târguri și a făcut multe demonstrații privind realizarea papucilor de pâslă atât turiștilor cât și copiilor din sat și din satele Archita și Mălâncrav.

1.Mariana Purghele, craftsman from Viscri, member of the Association "Viscri începe", who creates from sheep wool slippers and other products such as ladies handbags, ladies hats and decorative products. Mariana participated at many fairs and made many demonstrations of felting slippers in Viscri, Archita and Mălâncrav for tourists and children.

2.Bălica Camelia, mestesugar din Viscri, președinte al Asociației „Viscricri începe” care este pasionată de croșetat și creează în timpul liber produse tradiționale din lână, precum șosete și paturi.

3.Stănică Marcela, meșteșugar din Viscricri, membru al Asociației „Viscricri începe” care se ocupă cu producerea păpușilor și diverselor obiecte din pâslă.

4.Purghel Maria, meșteșugar din Viscricri, membru al Asociației „Viscricri începe” care este pasionată de croșetat și creează în timpul liber produse tradiționale din lână, precum șosete, căciuli, botoșei și paturi pentru adulți și copii.

5.Ludu Ioan, meșteșugar din Viscricri care se ocupa împreună cu familia de confecționarea unor obiecte decorative și de artizanat. Pe lângă realizarea acestor obiecte d-l Ioan se ocupă și cu prelucrarea laptelui de capră din care obține diverse brânzeturi.

2.Bălică Camelia, craftsman from Viscricri, president of the Association "Viscricri începe", passionate about crochet, she creates traditional wool products such as socks and blankets.

3. Stănică Marcela, craftsman from Viscricri, member of the Association "Viscricri începe", who makes felt slippers and other products from sheep wool.

4.Purghel Maria, craftsman from Viscricri, member of the Association "Viscricri începe" who is passionate about crochet and creates traditional wool products such as socks, hats, boots and blankets for adults and children.

5.Ludu Ioan, craftsman from Viscricri who together with his family makes decorative and handicraft objects. Besides this objects, Ioan also produces various cheeses by processing goat milk.

Legume de la Hetiur- de la samântă la borcan



Ferma noastră, Legume de la Hetiur, este o ferma legumicolă mică, înființată de noi, familia Cristurean, în anul 2009, în localitatea Hetiur, aferentă municipiului Sighișoara.. Cei patru membrii ai familiei, Cristurean Marcel și Iuliana și fiicele noastre Ana-Maria și Alina, producem în fermă o gamă variată de legume sănătoase, cu gustul și aroma tradițională a legumelor de demult.

În anul 2009, suprafața pe care am început să o cultivăm a fost de 3 ha, cultura principală fiind cea de varză de toamna. Producția a fost obținută cu multă muncă cu dificultate fiindcă drumul de acces spre teren era impracticabil, neavând sistem de irigare, udările se efectuau dintr-o groapă excavată, cu ajutorul unei pompe de debit și a câtorva furtune de pomieri. Toate lucrările fiind efectuate de întreaga familie și dându-ne seama cât de multă plăcere ne face, în anii următori, am decis să mărim suprafața fermei, achiziționând încă 5 ha de teren, apoi constuind 3 solarii neîncălzite, pe o suprafață de 1,5 ari și prin instalarea unui sistem de irigare performant și forarea unui puț de mare adâncime pentru a putea aproviziona culturile cu apă

Our farm, Hetiur Vegetables, is a small vegetable farm, founded by us, the Cristurean family, in 2009, in the town of Hetiur, belonging to Sighisoara. The four members of the family, Cristurean Marcel and Iuliana and our daughters Ana Maria and Alina, we produce on the farm a varied range of healthy vegetables, with the traditional taste and aroma of the old vegetables.

In 2009, the area we started to cultivate was 3 ha, the main crop being autumn cabbage. The production was obtained with a lot of hard work because the access road to the land was impractical, with no irrigation system, the watering was done from a excavated pit, with the help of a flow pump and a couple of earthworms. All

the work being carried out by the whole family and realizing how much pleasure we are doing in the years to come, we decided to increase the surface of the farm, acquiring another 5 ha of land, then constituting 3 unheated solariums on a surface of 1.5 and by installing an efficient irrigation system and drilling a deep deep well to supply crops with water.

În ferma noastră se pot găsi o multitudine de specii legumicole, cultura de bază rămânând cea de varză de toamnă, fiind cultivată pe 28% din suprafața totală. Noi cultivăm și o gamă variată de soiuri de tomate: de la tradiționalele roșii "Inimă de bou", la roșii "crețe", roși cireașă în diverse culori (roșii, galbene și negre), roșii tigrate chiar și galbene. În ferma noastră se cultivă și ardei grași aromați, ardei kapia, gogosari, ardei dulci speciali pentru boia și ardei iuți roșii, portocali, galbeni și negri, chiar și un soi în formă de floare. Nici cultura de castraveti cornichon numai buni de pus la borcan, nu este lipsită din ferma noastră. Pe lângă obișnuiții castraveti, cultivăm și două soiuri de cucurbitacee mai speciale: castravetele amar și loopha. Castravetele amar este cunoscut în tratarea diabetului, fructele acestei specii având un conținut ridicat de inulina, iar consumul zilnic al acestui castravete are efecte benefice asupra bolnavilor de diabet. Loopha este un castravete, al cărui țesut mecanic se lignifică, în acest mod construindu-se un burete vegetal, chiar înuntru fructului. Rădacinoasele nu lipsesc nici ele, țelina și sfecla roșie fiind și ele două dintre speciile cultivate în fermă. Dacă sunteți iubitori de fasole pastăi, fie ea lată sau fideluță, sau de fasole boabe, le găsiți și pe acestea în gama de legume pe care le cultivăm. Plantele aromatice ocupă și ele un rol important în ferma noastră, deoarece cultivăm șase soiuri românești de busuioc, cimbru, leuștean și o plantă meliferă cu proprietăți medicinale, Lofanthus.

On our farm there can be found a multitude of vegetable species, the basic crop being the autumn cabbage, being cultivated on 28% of the total area. We also cultivate a wide variety of tomato varieties: from the traditional tomatoes "Heart of the bull" to the red "creatures", red cherry in different colors (tomatoes, yellow and black), tiger and yellow tomatoes. and sweet pepper flavors, kapia peppers, donuts, sweet peppers special for pepper and red pepper, orange, yellow and black peppers, even a flower-shaped variety. Neither the crop of cucumber horns good enough to put in the jar is not devoid of our farm.

In addition to the cucumbers, we also cultivate two more special cucurbitaceous varieties: bitter cucumber and loopha cucumber. Bitter cucumber is known to treat diabetes, the fruits of this species have a high inulin content, and



the daily intake of this cucumber has beneficial effects on diabetic patients. Looha is a cucumber, whose mechanical tissue lignifies, thus creating a vegetable sponge, even inside the fruit. The roots do not miss them either, celery and red beets are also two of the species cultivated on the farm. If you are passionate beans, be it wide or fidelity, or bean beans, you can find them in the range of vegetables we cultivate. Aromatic plants also play an important role in our farm, because we cultivate six Romanian varieties of basil, thyme, leopard and a medicinal herb with Lofanthus.

Firește toate aceste culturi sunt de vară și toamnă, însă nici primăvara timpul nu e pierdut. Primăvara solariile noastre sunt pline cu ceapă verde, ridichi, spanac, salata și lobodă.

Din dorința de a oferi clienților noștri legume aromate, gustoase, sănătoase și cât mai autentice combinăm semințele de hibrizi internaționali cu semințele de soiuri românești obținute la SCDL Buzău, predominând soiurile românești. Încercăm să promovăm cât mai mult soiurile românești valoroase, dar și munca cercetătorilor care a dus la crearea acestor soiuri. Deși pare greu de crezut soiurile mai iesite din comun pe care le cultivăm sunt soiuri create la Buzău: tomatele cireășă negre și galbene, castravetele amar, looha, busuiocul și Lofanthus.

Desigur că la baza poveștii noastre stă un principiu: de la sămânță la borcan, și probabil vă întrebați de ce. O parte din producția de legume obținută la noi în ferma este procesată și transformată în produse finite, conserve pentru iarnă. Vedetele produselor noastre finite sunt gemul de ardei iute și zacusca cu miere de albine, acestea fiind cele mai apreciate la târgurile de produse tradiționale la care am participat.

Of course, all these cultures are summer and autumn, but spring time is not lost either. In the spring our solariums are full of green onions,



radishes, spinach, salad and lemon. From the desire to offer our customers aromatic, tasty, healthy and as authentic as possible, we combine the international hybrid seeds with the Romanian varieties obtained at SCDL Buzau, predominating the Romanian varieties. We try to promote as much as possible the valuable Romanian varieties, but also the work of the researchers that led to the creation of these varieties. Although it seems hard to believe the more common varieties we cultivate are varieties created in Buzau: black and yellow cherry tomatoes, bitter cucumber, loepha, basil and Lofanthus.

Of course, at the bottom of our story lies a principle: from the seed to the jar, and you probably wonder why. Some of the vegetable production obtained in our farm is processed and turned into finished products, canned for winter. The finishes of our finished products are the jam of horseradish and honey with the honey, which are the most appreciated at the traditional products fairs I attended.

În ceea ce privește piața de desfacere unde ne promovăm și vindem produsele sunt Piața Agroalimentară Sighișoara, diferite magazine și marketuri din împrejurimi, târgurile la care participăm, dar încurajăm clienții să vină și direct în fermă, de unde pot să aleagă exact ceea ce își doresc, unde să vadă cum sunt crescute legumele și unde se pot convinge că ceea ce le oferim este mereu proaspăt. În ceea ce privește promovarea, aceasta se desfășoară preponderent online. Un alt mod de a ne promova a fost și colaborarea cu diferite ziare, cu un post de radio local, oferind coșuri cu legume ascultătorilor care au câștigat diferite concursuri. Cel mai mare impact asupra promovării noastre l-au avut colaborările cu școlile din Sighișoara și Hetiur, fiind organizate vizite în fermă în cadrul programului "Săptămâna altfel". Pe durata vizitei elevii școlilor gimnaziale au făcut turul fermei, fiind atenți la informațiile primite, vizita fiind încheiată cu o serie de întrebări și discuții, gogoși de casă, câte un pachetel sănătos de legume și multe zâmbete. Pe lângă elevi, ferma noastră a fost vizitată de un grup de studenți de la USAMV Cluj-Napoca, specializarea Montanologie, de un grup de patruzeci de fermieri francezi, vizita a

Mesele de prezentare la "Ziua
nationala a produselor agroalimentare
romanesti", Tg. Mures si la
"RuralFest", Bucuresti

Presentation Tables at the "National
Day of Romanian agro-food", Tg.
Mures and "RuralFest", Bucharest



Masa de prezentare cu vanzare in Piata Agroalimentara
Sighisoara

cincizeci de studenți internaționali în cadrul proiectului "International Summer Academy-Boost your Entrepreneurial Skills in Transylvania" în parteneriat cu Universitatea Petru Maior din Târgu-Mureș.

Regarding the market where we promote and sell the products are Sighisoara Agribusiness Market, various shops and markets in the surroundings, the fairs we take part in, but we encourage our customers to come directly to the farm, where they can choose exactly what they want, where to see how vegetables are grown and where they can be convinced that what we offer is always fresh. As far as promotion is concerned, it is predominantly online. Another way to promote was to collaborate with different newspapers, with a local radio station, offering vegetable baskets to listeners who have won various competitions. The greatest impact on our promotion was the collaboration with the schools in Sighisoara and Hetiur, with farm visits organized under the "Other Week" program. During the visit the students of the gymnasium schools took a tour of the farm, paying attention to the information received, the visit being completed with a series of questions and discussions, homemade donuts, a healthy package of vegetables and many smiles. Besides students, our farm was visited by a group of students from USAMV Cluj-Napoca, specializing in Montanology, by a group of forty French farmers, by the visit of fifty international students in the project "International Summer Academy-Boost your Entrepreneurial Skills in Transylvania" in partnership with the Petru Maior University in Târgu-Mureș.



Deoarece în orice afacere se întâmpină greutăți, și noi am avut parte de câteva. Cele mai devastatoare dificultăți, de care depindem în sectorul agricol, sunt condițiile climatice, care se schimbă de la un an la celălalt, chiar dacă ne e dificil să recunoaștem, din cauza factorului antropic. Problemele cu care ne confruntăm cel mai des și care provoacă daunele cele mai mari sunt diferențele semnificative de temperatură între zi și noapte, chiar și în timpul verii. Deși în timpul zilei temperaturile sunt foarte ridicate pe parcursul verii, noaptea temperaturile scad drastic, formându-se în acest mod un factor de stres pentru plante, evoluția lor fiind încetinită, fecundarea florilor și dezvoltarea fructelor este defavorizată, astfel scăzând producția. Alt fenomen cu care ne luptăm sunt ploile din luna mai, acestea având nuclee din ce în ce mai puternice, provocând suprasaturarea solului cu apă, fiind urmate de inundarea temporară a culturilor de câmp, lucru nefavorabil în dezvoltarea plantelor. Frecvent, aceste ploi sunt însoțite de grindină, care poate nimici o cultură în câteva minute. Problema este că, ferma noastră fiind destul de mică nu este compatibilă cu programele de asigurare în agricultură. O altă problemă cu care ne confruntăm și care ne influențează direct este faptul că în

România există o piață neloială, în special în domeniul agricol, unde samsarii sunt cei care dictează prețurile, fermierii fiind nevoiți să își vândă produsele la prețuri mult mai mici decât merită.

Because in every business there are hardships, and we have had a few. The most devastating difficulties on which we depend in the agricultural sector are climatic conditions, which change from one year to the next, even if it is difficult to recognize because of the anthropic factor. The most common problems that cause the greatest damage are the significant temperature differences between day and night, even during the summer. Although during the day the temperatures are very high during the summer, the temperatures in the night drastically decrease, thus forming a stress factor for plants, their evolution being slowed down, the fertilization of the flowers and the development of the fruit is disadvantaged, thus decreasing the production. Another phenomenon that we are struggling with are the May rain rains, which have stronger nuclei, causing the soil to over-saturate with water, followed by temporary flooding of field crops, which is unfavorable to plant development. Frequently, these rains are accompanied by hail, which can knock out a culture in minutes. The problem is that our small farm is not compatible with agricultural insurance programs. Another issue that we are confronted with and which directly affects us is that there is an unfair market in Romania, especially in the agricultural field, where samsars are dictating prices, farmers being forced to sell their products at prices much lower than they deserve. Unfortunately, the import of vegetables is one of the factors that directly affect us. market.

În concluzie, cu bune și cu rele, legumicultura este pentru noi o pasiune și punem mult suflet în ceea ce facem. Dorim să ne dezvoltăm afacerea în continuare, iar fiicele noastre au ales să studieze în domeniu, Ana-Maria fiind inginer hortico, absolvent al USAMV Cluj-Napocal și Alina este studentă în anul 3 la Ingineria și Protecția Mediului, în cadrul aceleiasi universitati. Este foarte important să susținem producătorii locali, indiferent că e vorba de legume, produse lactate, carne sau ouă.

In conclusion, with good and bad, vegetable growing is a passion for us and we put a lot of soul into what we do. We want to develop our business continuously, and our daughters have chosen to study in the field, Ana-Maria being a hortico engineer, graduate of the USAMV Cluj-Napocal, and Alina is a third year student in Engineering and Environmental Protection at the same university. It is very important to support local producers, whether they are vegetables, dairy products, meat or eggs.

PETRY

Am trăit și-am văzut multe din 1879, de când suntem: bune, rele deopotrivă. Reușitele ne-au bucurat, din greșeli am învățat. Dacă cineva ar dori să știe secretul succesului celor 136 ani de activitate, cred că am putea spune că îl datorăm dorinței noastre nestăvilite de a progresa. Omagiem munca plină de dăruire a înaintașilor noștri, păstrând în fiecare produs al nostru o fărâmbă de trecut. Moștenirea noastră cea mai prețioasă este cartea de bucate veche de 140 de ani, care se află și astăzi la baza preparatelor noastre, păstrătoare ale tradiției. Considerăm că ingredientele absolut necesare succesului sunt evoluția continuă, cercetarea și studiul. Grija pentru calitatea produselor ne determină să achiziționăm doar carne de la cei mai buni crescători de animale și să utilizăm condimentele cele mai bune. Astfel dorim să contribuim la o alimentație sănătoasă, oferindu-vă doar produse sănătoase și de o calitate ireproșabilă.

We have lived and seen many since 1879, good and bad things alike. Our successes have made us very happy, but also we have learned from our own mistakes. If someone wants to know the secret of our success during those 136 years of activity, we may say that we owe it to our unswerving desire to progress. We cherish and pay tribute to the dedicated work of our forefathers, keeping in each our product a piece of past. Our most precious legacy is the 140 years old cookbook that is still the basis of our products today, keeping the tradition alive. We consider that the most important and absolutely necessary for success are continuous evolution, research and study. Our concern about the quality of our products require us to buy the meat only from the best animal breeders and to use only the best ingredients and spices. That is the way we want to pay our contribution to a healthy food, offering you only healthy and best quality products.

Muzeul prezintă obiectele meseriei de măcelar, istoria breslei de măcelar și a familiei Petry, și de asemenea are ca scop reînvierea titlului de "oraș al grătarelor". O parte a obiectelor expuse aparține moștenirii familiei Petry, dar multe obiecte provin de la donatori.

Târgu-Mureșul este leagănul meseriei de măcelar în Transilvania, fapt uitat de alungul deceniilor. Aici intervine Atelierul de Prezentare și Muzeul Petry, al cărui scop este să readucă la viață această parte a istoriei de mult uitată. Scopul este să creeze o relație bazată pe interactivitate între client și producător, deoarece prepararea cârnaților se desfășoară de față cu clientul. Organizăm activități în grup pentru școli și grădinițe, în cadrul cărora copii vor avea posibilitatea să urmărească procesul de producție a cârnaților și să învețe bazele alimentației sănătoase.

The museum presents the tools used by the butcher's, the history of butcher's guild and Petry's family and also one of its purposes is to revive for Tirgu Mures the title of "The City of Barbeques". A part of the tools and objects exposed in the museum belongs to the legacy of Petry family, but a lot of them are coming from donors.

Tirgu Mureş is the cradle of butcher's job, fact that was forgot during the decades. That's why the main purpose of Our Presenting Workshop and Petry Museum is to bring back to life this forgotten part of history. Another goal for us is to create a relationship based on interactivity between client and producer, that's why the sausages are made in the front of the client. We are also organizing group activities for schools and kindergartens, where the children can see and follow the production process of the sausages and to learn the basis of healthy food

Office Caffè

Decembrie 2017. De pe o mică străduță din Țirgu Mureș, pe marginea celebrului Pokloș, se simte un puternic miros de cafea. Mercedes-ului GLA parcat în fața unei porți îi țin de cald două texte întinse pe toată mașina, "Aliat Mercedes Benz Țirgu Mureș" și "Transylvanian Barista Academy", în timp ce doi câini latră curioși dincolo de acea poartă semi transparentă. Unul dintre ei, Toby, un Amstaff Pitbull, te-ar face să te oprești neclintit în momentul în care intri, dacă nu ai ști că obișnuia să locuiască într-o cușcă roz și mult timp, atunci când era mic, se acundea de oameni. Celălalt, o cățelușă energetică cu voce pițigăiată, Border Collie-ul Mango, te primește fericită. Curtea nu e nici prea mare, nici prea mică. Undeva în dreapta își trage sufletul o bicicletă roșie, impunătoare, mândră de statutul ei: prima coffee bike din oraș. E pregătită cu un aparat mare de cafea, arată cool, hipstereste și te face să te întrebi ce gust are cafeaua combinată cu aromele din sticlele atârinate acolo. În dreapta bicicletei e un frigider mic, unde băuturi mai puțin mainstream stau la rece.

December 2017. From a small street in Tirgu Mures, on the edge of the famous Pokloș, there is a strong smell of coffee. The GLA Mercedes, parked in front of a gate, keeps warm two texts spread across the car, "Aliat Mercedes Benz Tirgu Mures" and "Transylvanian Barista Academy", while two curious dogs are barking beyond that semi-transparent gate. One of them, Toby, an Amstaff Pitbull, would make you stand firm when you enter if you did not know that she used to live in a pink cage and for a long time when she was young, she was hitting people . The other one, an energetic, petticoat puppy, Mango Border Collie, gets you happy.

The court is neither too big nor too small. Somewhere to the right, a red, imposing bike, proud of its status: the first coffee bike in the city. It is prepared with a large coffee machine, looks cool, hysterical and makes you wonder what coffee tastes like with the flavor of the bottles hung there. To the right of the bike is a small fridge where less mainstream drinks are cold.

Înăuntru, în casă, e un fel de Disney Land pentru băutorii de cafea. Spaniolul Iberital Espresso Machines, Espressorul Academiei, și turcul din Izmir - Besca Roaster (prăjitorul Academiei) par a fi vedetele locului. Pe lângă cele două mașinării străine, multe românce foarte cochete stau în brațele oamenilor din încăpere. E vorba de ceștile hand made din ceramică Logo Cups din Cluj Napoca și șorturile Siameza din Covasna, tot hand made, din piele naturală. Pe lângă toate acestea, mai avem motorul întregii operațiuni, singura chestie care face legătura, în diferite forme, cu absolut toți din încăpere, mașinării sau oameni: cafeaua J. Hornig. Zeci de pungă de diferite culori așteaptă nerăbdătoare să arate de ce sunt în stare.

În casă lucrurile sunt, pe scurt, cam așa: cafea, miros de cafea, râsete, cafea, training, desene în cafea, cafea, du-te vino, ceașcă spartă - nu-i nimic -, zâmbete, cafea, "uite, uite cum mi-a ieșit!", cafea, "wow!", cafea, cafea, cafea.

Încăperea e, după cum vă puteți da seama, plină de cafea. Și de informații. Și de veselie. Și de tineri. Pe lângă cursanții veniți să învețe mai multe despre meseria de barista, alături de Dorin Ogleja și Iștvan Zsigmund, creierii întregii operațiuni, mai sunt trei băieți: Radu Botăreanu, Sales Representative în Cluj Napoca, Puskas Iști și Andrei Ștefan, ultimii doi fiind responsabili de zona Tîrgu Mureș.

Inside, in the house, it's kind of a Disney Land for coffee drinkers. Spaniard Iberital Espresso Machines, the Espresso of the Academy, and the Turk of Izmir - Besca Roaster (the toaster of the Academy) seem to be the stars of the place. Apart from the two foreign machines, many very chic Romanians sit in the arms of the people from that room. These are hand made cups made of ceramics Logo Cups from Cluj Napoca and the Siameza shirts from Covasna, all made of natural leather. Besides all this, we have the engine of the whole operation, the only thing that connects, in various forms, with everyone in the room, the machines or people: J. Hornig coffee. Dozens of different color bags are looking forward to showing what they are able to.

In the house, things are just like that: coffee, coffee smell, laughter, coffee, training, drawings in coffee, coffee, broken cup – never mind - smiles, coffee, look how it came out! ", coffee," wow! ", coffee, coffee, coffee. The room is, as you can see, full of coffee. And information. And joy. And young people. In addition to the students who have come to learn more about the barista profession, along with Dorin Ogleja and Iștvan Zsigmund, the brains of the whole operation are three boys: Radu Botăreanu, Sales Representative in Cluj Napoca, Puskas Iști and Andrei Ștefan, the last two being responsible for the Tîrgu Mureș area.

Decembrie 2017. Într-un oraș mic din România, doi tineri antreprenori au reușit să pună bazele unei mici companii, Office Caffè, din care se naște o mică academie, Transylvanian Barista Academy. Office Caffè livrează cafea direct în birourile companiilor, Transylvanian Barista Academy livrează informații celor interesați de această meserie direct din biroul Office Caffè. Mic e noul tare. Cafea tare. ***Dar stai puțin, cum s-a ajuns aici?!***

E o zi caldă de vară. De când a cunoscut-o, Toby nu se satură de Mango. Îi e cald, e mai mereu cu limba pe-afară, dar nu se lasă și o aleargă pe energica cățelușă prin toată curtea. În fața poții semi transparente e un Volkswagen Golf. Andrei e în primele lui zile de muncă și încă încearcă să înțeleagă cât mai multe despre business. Suntem în August și creierele noastre arată ca burțile oamenilor după sărbători. Din Martie încoace, de când am deschis academia, ne-am ospătat cu informații. Am băgat, băgat, băgat în noi. N-am lăsat nimic în farfurie, ca să avem putere. Știm totul despre cafeaua verde. Biologia, chimia și tot ce ține de compoziția ei. Știm totul despre cafeaua verde pentru că tocmai vom prăji primul kilogram de cafea de specialitate. Țsta e desertul nostru. Nu ne

vine să credem cât de departe am ajuns. E August 2017 și noi am cunoscut și trăit atât de multe lucruri legate de cafeaua de specialitate, atât de multe legate de cafeaua proaspăt prăjită, de light roast, de honey processing, de TDS, de 20-25-40, de maillard, de Panama Geisha, de Pacamara etc. E August 2017 și suntem fericiți. ***Dar stai puțin, cum s-a ajuns aici?!***

December 2017. In a small town in Romania, two young entrepreneurs managed to set up a small office, Caffe Office, from which a small academy, the Transylvanian Barista Academy, was born. Office Caffe delivers coffee directly to company offices, the Transylvanian Barista Academy delivers information to those interested in this job directly from Office Caffe's office. Little is the new cool. Strong coffee. But wait a minute, how did it get here ?!

It's a hot summer day. Ever since she met her, Toby does not care about Mango. He's hot, he's always with his tongue out, but he can not let go of the energetic puppy across the yard. In front of the semi-transparent poles is a Volkswagen Golf. Andrei is in his first days of work and is still trying to understand as much about business. We are in August and our brains look like people's bellies after the holidays. Since March, since we opened up the academy, we have been waking up with information. I put in, put in, stuck in us. We left nothing on the plate to have power. We know everything about green coffee. Biology, chemistry and everything related to its composition. We know everything about green coffee because we're just gonna fry the first kilogram of coffee. This is our dessert. We can not believe how far we have come. It's August 2017, and we've seen and lived so many things about coffee, so many related to fresh roast coffee, light roast, honey processing, TDS, 20-25-40, maillard, Panama Geisha, Pacamara, etc. It's August 2017 and we're happy. But wait a minute, how did it get here ?!

Suntem încă doar noi trei în business, fără niciun angajat. Dorin e, aproape de la primii pași, full time, Iștvan și-a dat și el de curând demisia de la locul de muncă. Adi mai are un start-up, cu care împărțim casa. Lucrurile au mers destul de greu la începutul anului ăstuia. 2016, deci, a pornit ceva mai greu. E normal să fie așa, ne tot spunem. Până la urmă business-ul ăsta cu livrarea cafelei la birou și vânzarea produselor J. Hornig, un brand care e practic necunoscut pentru români, sunt ceva nou și pentru oraș. Cu toate astea, avem deja peste 30 clienți, printre care HP, Uniqa, Telenav, etc. Nici pe departe nu e cazul să dezarmăm. În curând ne vom muta din garaj în casă și vom rămâne doar noi doi, Iștvan și Dorin. Start-up-ul lui Adi, datorită unei importante infuzii de capital, e nevoit să găsească un loc mai mare. E timpul ca și noi să devenim mai mari. Primul pas? Angajarea unui om și pe Mureș. Pe Radu îl avem deja în Cluj, trebuie să angajăm și aici.

We're still just three in business, with no employees. He desires, close to his first steps, full-time, Isvan has also recently resigned from his job. Adi has a start-up with which we share the house. Things went pretty hard at

the beginning of this year. 2016, so it started a little harder. It's normal to be like that, we're still saying. After all, this business with the delivery of coffee to the office and the sale of J. Hornig products, a brand that is virtually unknown to the Romanians, is something new to the city. However, we already have over 30 customers, including HP, Uniqa, Telenav, etc. It is no longer necessary to disarm. Soon we will move from the garage to the house, and we will only remain two, Ishtvan and Dorin. Adi's start-up, due to a significant infusion of capital, has to find a bigger place. It's time for us to become bigger. First step? Hiring a man for Mures. We already have Radu in Cluj, we have to hire here too.

Fete plictisite, priviri pe sub ochelari, hârtii, hârtii, hârtii, ia-o la stânga, du-te în direcția aia, du-te în direcția cealaltă. Du-te la Direcția de Sănătate publică, mergi la Direcția Sanitar Veterinară și Siguranța Alimentelor. Hârtii, hârtii, hârtii. Sunt două luni de când am comandat o nouă jucărie și acum în sfârșit a ajuns: bicicleta. Suntem entuziasmați să avem primul coffee bike din Mureș. Mă rog, eram entuziasmați până am fost informați de o hotărâre a Consiliului Local, în care formal ni se transmite ideea: nu avem ce căuta cu bicicleta în centru. Dar nici pe departe să dezarmăm. Am căutat noi soluții. Bicicleta noastră e prea cool pentru a sta parcată în curte. Suntem cu ea la evenimente, suntem cu ea în curte la Universitatea de Medicină și Farmacie, suntem cu ea chiar la companii. Are un succes imens.

Bored faces, eyes under glasses, papers, papers, papers, take it to the left, go in that direction, go in the other direction. Go to the Public Health Directorate, go to the Sanitary Veterinary and Food Safety Directorate. Papers, papers, papers. It's been two months since I ordered a new toy and now finally came: the bike. We are excited to have the first coffee bike in Mures. Please, we were excited until we were informed by a decision of the Local Council, in which we formally convey the idea: we do not have a bicycle search center. But we can not even disarm. I've been looking for new solutions. Our bike is too cool to be parked in the yard. We are with her at events, we are with her in the yard at the University of Medicine and Pharmacy, we are with her at the companies. It has a huge success.

În garaj avem un espresso Gaggia și o râșniță Ascaso. Până ca Dorin să ajungă la cursuri în București, dintr-un simplu hobby, nu făceam prea multe cu ele. Dar de când s-a întors, toată ziua face ce a învățat: desenează în cafea, încearcă să facă o extracție corectă, se informează, se informează, se informează. Dorin învață de la cursuri, Iștvan învață de la Dorin. Simțim că totul devine din ce în ce mai important, avem o grămadă de idei, și planuri, și gânduri, și energie. L-am angajat pe Iști Puskas și acum putem cu adevărat să ne extindem. Deschidem o Academie. Suntem la finele lui 2016 și toată treaba asta cu cafeaua e pe punctul de a exploda. ***Dar stai puțin, cum s-a ajuns aici?!***

In the garage we have a Gaggia espresso and a Ascaso grinder. Until Dorin attending classes in Bucharest, from a simple hobby, I did not do much with them. But from the day he returns, he does all he has to do: he draws in coffee, tries to make the right thing, informs himself, informs himself, informs himself. Dorin learns from classes, Istan learns from Dorin. We feel that everything is becoming more and more important, we have a lot of ideas, and plans, and thoughts, and energy. I hired Isti Puskas and now we can really expand. We're opening an Academy. We're at the end of 2016 and all this coffee thing is about to explode. But wait a minute, how did it get here ?!

Avem doi ani de când am înregistrat firma Office Caffee, lucru care se întâmpla în noiembrie 2012. Depozitul nostru e pivnița lui Dorin, care tocmai și-a lăsat job-ul de Area Sales Manager și e hotărât să treacă definitiv la noi pe vânzări. Nu ne permitem să angajăm oameni, așa că Iștvan și Adi lucrează în două schimburi. Adi mai are de curând un start-up, SmartDreamers, iar Iștvan se ocupă de Office Caffee după cele 8 ore petrecute la actualul job. Lucrăm de acasă, din cafenele, din alte birouri, cine mai ține cont de unde lucrăm?! Dorin merge zilnic la clienți, iese din Mureș, ajunge în Cluj, revine în Mureș și tot așa. Afacerea evoluează. Încet, ardelenește, dar evoluează. Tocmai am primit exclusivitate pe România la brandul J. Hornig. Sărbătorim. Intrăm tare pe online, dintr-un motiv evident: online-ul nu necesită blocarea mărfurilor la revânzători. Anul trece iar noi ne mutăm, alături de celălalt start-up al lui Adi, într-o casă. Mă rog, noi stăm într-un garaj, dar măcar avem un loc al nostru, de unde putem lucra. Depozitul e tot într-o pivniță, însă de data aceasta una mai mare și, cel mai important, avem umiditatea și temperatura controlate. Suntem în 2015, tocmai am făcut prima noastră angajare, pe Radu în Cluj, avem propriul birou, exclusivitate pe o cafea austriacă, un depozit mai mare și un Pitbull speriat care are o cușcă roz. ***Dar stai puțin, cum s-a ajuns aici?!***

We have two years since we registered Office Caffee, which is happening in November 2012. Our warehouse is Dorin's cellar, which has just left its Area Sales Manager job and is determined to pass on sales. We can not hire people, so Isvan and Adi work in two shifts. Adi has a start-up recently, SmartDreamers, and Isvvan deals with Office Caffee after the 8 hours spent at the current job. We work from home, from cafes, from other offices, who's keeping in mind where we work ?! Dorin goes to clients daily, leaves Mures, arrives in Cluj, returns to Mures and so on. The business is evolving. Slowly, it translates, but evolves. I have just been granted exclusivity on Romania to the J. Hornig brand. Celebrate. We go online, for obvious reason: online does not require blocking of merchandise at resellers. Year passes and we move, alongside Adi's other start-up, into a house. Please, we are in a garage, but at least we have a place where we can work. The warehouse is still in a cellar, but this time a larger and, most importantly, humidity and controlled temperature. We are in 2015, we just made our first hiring, Radu

in Cluj, we have our own office, exclusive Austrian coffee, a larger warehouse and a scary Pitbull who has a pink cage. But wait a minute, how did it get here ?!

E Ianuarie 2013 și ne îndreptăm spre Graz, Austria. Călătorim toți trei în mașina pe care am închiriat-o și facem calculele pentru benzină, taxe, mâncare și cazare. Avem emoții mari, suntem în fața celei mai importante întâlniri de business din viața noastră: Austriecii de la J. Hornig ne-au invitat la o întâlnire, să ne cunoaștem și să ne prezentăm intențiile referitoare la produsele lor pe piața din România. Am pregătit o prezentare tipărită, plină cu statistici și predicții despre vânzări, fiind înarmați până în gât de entuziasm în legătură cu ceea ce dorim să realizăm. Statisticile erau despre ceea ce urma să facem și nu despre ceea ce am făcut dintr-un motiv foarte simplu: în prezent avem în portofoliu un singur client și 90 RON în contul firmei. Nu trebuie deci să terminii vreo facultate de Marketing pentru a putea face statistici din asemenea cifre. Totuși, cu cifrele ne-am jucat destul de mult anul trecut, în 2012. Până să achiziționăm primul nostru aparat de cafea și să lansăm prima comandă în Austria, am trecut printr-o grămadă de calcule și analize. Trebuia să ne încadrăm în buget, să căutăm furnizori, să găsim aparate. Am încercat cafele prăjite în Germania, Elveția, Austria și iată-ne într-un final față în față cu primul nostru moment-cheie. ***Dar stai puțin, cum s-a ajuns aici?!***

It's January 2013 and we head to Graz, Austria. We travel all three in the car that we rent it and we do the calculations for gasoline, taxes, food and accommodation. We have great emotions, we are in front of the most important business meeting in our lives: The Austrians from J. Hornig invited us to a meeting, to meet us and to present our intentions regarding their products on the Romanian market. We have prepared a printed presentation, full of statistics and sales predictions, being armed to the throat of enthusiasm about what we want to achieve. The statistics were about what we were going to do and not about what we did for a very simple reason: we currently have a single client in the portfolio and \$ 90 in the firm's account. So you do not have to finish a Marketing faculty to get statistics from these figures. However, with the figures we played quite a lot last year in 2012. Until we purchased our first coffee machine and launched the first order in Austria, we went through a lot of calculations and analyzes. We had to get into the budget, look for suppliers, find appliances. I tried the fried coffees in Germany, Switzerland, Austria and here we are in the face to face with our first key moment. But wait a minute, how did it get here?!

Suntem într-o cafenea din aeroportul Băneasa, unde bem o cafea bună. Nu suntem mari specialiști într-ale cafelei, deoarece nu suntem mari consumatori, dar pare chiar bunicică. Toți trei lucrăm în câte o corporație și, inevitabil, se discută despre muncă. Fiind prieteni de mult, suntem deja foarte apropiați, dar parcă ne apropiem și mai mult de fiecare dată când discutăm despre antipatiile comune. Toți avem cam aceleași probleme pe care le are majoritatea la muncă. Stres, venituri nu neapărat extraordinare, timp liber puțin, cafea proastă. Stai puțin,

cafea proastă. Nu suntem specialiști într-ale cafelei, deci probabil nu am putea face diferența între o cafea bună și una foarte bună, conform standardelor. Dar cu siguranță putem să o facem între o cafea proastă și una bună. Iar cea de aici, din cafenea, cu siguranță e diferită față de cea din tonomatele de la noi de la serviciu. De ce angajații nu se bucură de o cafea bună? De ce suntem angajați și nu avem propriul nostru business? De ce să nu schimbăm asta? "De ce-urile" s-au transformat rapid în "hai să-uri" și uite așa, dintr-o discuție obișnuită într-un aeroport din București, fără să ne dăm seama, gândurile noastre aveau bilete cumpărate direct în Brazilia, ba chiar au ajuns deja acolo și ne fac cu mâna de pe plantațiile de cafea.

We are in a cafe in Baneasa airport, where we have a good coffee. We're not big coffee specialists because we're not big consumers, but it looks like a grandmother. All three work in a corporation and, inevitably, work is being discussed. Since we have been friends for a long time, we are already very close, but we seem to be getting closer each time we talk about common dislikes. We all have the same problems that most of us have to work with. Stress, revenue not necessarily extraordinary, little spare time, bad coffee. Wait a minute, bad coffee. We are not coffee specialists, so we probably would not be able to make a difference between a good coffee and a good one, according to the standards. But we can certainly do it between a bad coffee and a good one. And the one here in the cafe is definitely different from the one in our tonnage at work. Why do not employees enjoy good coffee? Why are we employed and do not have our own business? Why not change that? The "Why" have quickly turned into "let's go" and so, from a usual discussion at an airport in Bucharest, without our realization, our thoughts had tickets bought directly in Brazil, but they even got there and hand ourselves on the coffee plantations.

Suntem în 2012 și sunetul unui MMS primit ne întrerupe discuțiile. Expeditorul e Dorin. Accesăm mesajul, deschidem poza și imaginea pe care o vedem e următoarea: ATM - ecran - cont - 3000 de euro. O fericire la început mută ne trece prin diferite stări, până când ultima butelie de vin încheie o noapte plină de visuri. ***Dar stai puțin, ce facem de aici încolo?***

We are in 2012 and the sound of a received MMS interrupts our discussions. The sender is Dorin. We go to the message, we open the picture and the picture we see is the following: ATM - screen - account - 3000 euros. A happiness in the beginning moves through different states until the last wine bottle ends a night full of dreams. But wait a minute, what do we do next?

VILLA VINEA

Proprietatea VILLA VINEA este situată chiar lângă aeroportul regional Tîrgu Mureș, pe un deal blând la 330-350 m deasupra nivelului mării. Incorporat în peisajul deluros frumos al râului Tarnave, în județul Mureș din Transilvania, acesta reamintește una dintre victoriile toscane. Soiurile internaționale, precum și cele autohtone sunt cultivate pe o suprafață de 70 ha de podgorii aliniată la sud-sud-vest. În principal, în anii 2006-2010, soiurile native nobile precum Feteasca Neagra, Feteasca Alba și Feteasca Regala au fost cultivate în combinație cu soiuri precum Kerner- austriac, Gewurztraminer – german, dar și soiuri internaționale clasice precum Sauvignon Blanc, Riesling, Merlot, Muscat Ottonel, Chardonnay, Zweigelt și Pinot Noir. În funcție de poziția lor, solurile din viță sunt soluri foarte grele, de argilă bogată în calcar, cu depozite minerale puternice, care sunt responsabile pentru succulența vinurilor Villa Vinea. Conținutul de lut variază între 38-45%. Un procent de 51-55 este atins dacă se calculează și părțile de praf fin. Aceste soluri, foarte dificil de lucrat datorită compoziției lor, se disting printr-o capacitate mare de stocare a apei, precum și o capacitate foarte mare de a lega substanțele nutritive. Conținutul de humus al solului este responsabil pentru slăbirea și aerarea acestuia.

The VILLA VINEA estate is located right near the regional airport Tîrgu Mures, on a gentle hill at 330-350 m above sealevel. Embedded in the beautiful hilly landscape of the river Tarnave valley in the Mures county, in Transylvania it reminds one of the rolling Tuscan winelands. International as well as autochthone varieties are grown on over 70 ha of vineyards aligned south to southwest. In the first time the surface of the vineyard was 32 ha. Mainly in the years from 2006 to 2010 noble native varieties such as Feteasca Neagra, Feteasca Alba and Feteasca Regala were grown in combination with Kerner – Austrian variety, Gewurztraminer -german variety and also international classic varieties such as Sauvignon Blanc, Riesling, Merlot, Muscat Ottonel, Chardonnay, Zweigelt and Pinot Noir. Depending on their position, the soils of the vineyard are very heavy, silty loam soils rich in limestone with strong mineral deposits, which are responsible for the succulence of the Villa Vinea wines. The clay content varies between 38-45 %. A percentage of 51-55 is reached if the parts of fine silt are also counted. These soils, very difficult to work because of their composition, distinguish themselves through a high-water storage capacity as well as a very high ability to bind nutrients. The humus content of the soil is responsible for its loosening and aeration.

Proprietatea VILLA VINEA este situată în zona climatică continentală. Veri calde și uscate, cu o cantitate de soare peste medie și precipitații mici, se alternează cu ierni reci și abundente. Podgoriile se află pe pantele moi, orientate spre sudul văii Tarnavei, orientată spre sud-vest. Vântul vânt continuu usucă rapid roua dimineată și împiedică generarea de mucegai pe struguri într-un mod natural. Datorită scurgerilor de precipitații din perioada de vară fierbinte, de cele mai multe ori nu este nevoie să pulverizați strugurii. Toamna lungă, cu nopțile sale reci, ajută strugurii la maturitatea sa aromatică. Vinurile VILLA VINEA sunt rezultatul unui microclimat unic, seva unui pământ extraordinar, amplasat pe valea râului Tarnava Mică, una dintre cele mai vechi regiuni viticole ale Transilvaniei. Combinația de soiuri plantate pe pantele cu expoziție predominant sudică, este unică. Vânturile vestice și nord-vestice favorizează reglarea ritmului viței de vie, evaporând apa în exces provenită din roua dimineții, ceață sau precipitații, ajutând, astfel, ca strugurii să rețină zaharuri, aciditate tipică și arome specifice acestui terroir.

The VILLA VINEA estate is situated within the continental climate area. Hot and dry summers with an above average amount of sunshine and little precipitation alternate with cold and rough winters. The vineyards lie on the soft, south facing slopes of the south-west aligned Tarnave valley. The ever-blowing gentle wind dries the morning dew quickly and prevents the generation of mold on the grapes in a natural way. Because of the little rainfall during the hot summer period, most of the time there is no need to spray the grapes. The long autumn with its cool nights helps the grapes to its aromatic ripeness. VILLA VINEA wines are the fluid vitality of an extraordinary land, part of a unique microclimate, nestled in the vally of the Tarnave river, one of the oldest wine regions of Transylvania. The south-facing slopes, planted with a unique mix of grap varieties, are swept by the north-west winds, which help regulate the rhythm of the vines, cooling them down in the hot summer days, evaporating excess water, and thus enabling grapes to retain their sugars, acidity, and flavors, specific to this one terrior.

Povestea a început în jurul anului 2001, când Heiner Oberrauch a descoperit aici, în inima Transilvaniei, acest loc plin de promisiuni. Dorința lui a fost de a crea vinuri unice, cu mult caracter, de neuitat pentru toți cei care urmau să le deguste. Solurile au fost cartate, studiate, iar profilul lor geologic a arătat sedimente formate, cu precădere, din argilă, minerale și cantități de apă ideale pentru ce avea el în minte. În cursul următorilor ani, 32 de hectare au fost plantate cu soiuri nobile locale, Fetească Alba, Fetească Regala și Fetească Neagra, alături de soiuri clasice, Sauvignon Blanc, Riesling de Rhin, Gewurztraminer, Muscat Ottonel, Pinot Noir și Merlot. Mai târziu, un soi alb, de origine germană, Kerner și unul roșu, de origine austriacă, Zweigelt, au fost adăugate la soiurile deja plantate. Vinurile rezultate din aceste soiuri sunt două dintre vinurile preferate ale lui Heiner, de acasă, din Tirolul italian. Oenologul cramei este italianul Celestino Lucin, deținătorul titlului Winemaker of the

Year 2009, acordat de publicația italiană de vinuri Gambero Rosso, asistat de către șeful de cramă Mihaly Denes. Combinația între tradiția vinului transilvănean și tehnologia modernă și inovatoare, în acest caz, conduce la un rezultat care poate fi regăsit în titlurile și medaliile acordate vinurilor VILLA VINEA, încă din primul an de producție, 2011, vinuri deosebite prin complexitatea aromatică, echilibru, tanini catifelati și un post-gust lung. Păstrarea autenticității locului a fost unul dintre criteriile de bază în construcția cramei.

The quest began over ten years ago, when Heiner Oberrauch discovered here, in the middle of Transylvania, this place full of promise. The desire was to create singular wines of great character, memorable to those who tasted them. The soils and subsoils were tested, and their geological composition of clay, minerals, specific sedimentations and amounts of water, turned out to be a cradle for what he had in mind. Over the next several years, 32 hectares were planted with noble local varieties, namely Feteasca Neagra and Feteasca Regala, alongside classic varieties, like Sauvignon Blanc, Riesling, Gewürztraminer, Pinot Noir, and Merlot. A German white variety, Kerner, and an Austrian red one, Zweigelt, were added to the vine plots, both giving two of Heiner's favorite wines from home, Italy's Suedtirol. The conjunction of a local and international is to be found again in the fascinating collaboration between two men, the Italian winemaker Lucin Celestino, who received the title Winemaker of the Year 2009, given by the famous Italian publication Gambero Rosso, and Mihaly Denes, the cellar master who dedicates himself to the vines, the grapes and the wines. The two, who share a genuine friendship along with a common winemaking vision, focus on letting each wine be its true self, practicing a careful vinification, always searching for aromatic complexity, balance, length, and mellowness of tannins. Thus, the work in the cellar, a cross-bridge between local, Transylvanian winemaking tradition, and use of up-to-date temperature-controlled technology, centers on the inspiring red barrels room, where wines are aged to achieve perfect maturity of taste and structure.

Turnul, caracteristic zonei Transilvaniei medievale, veghează asupra frumoaselor dealuri plantate cu diferite soiuri de struguri din întreaga Europă, a satelor cuibărite în vale și a râului șerpuint la baza podgoriei. Este un loc cu o atmosferă deosebită, la fel de impresionant ca vinurile create aici. Și cu ajutorul oamenilor de pe valea Tarnavei Mici s-a creat un loc aparte din care rezultă "picături foarte speciale" – vinurile VILLA VINEA. Tradiția vitei vinicole a acestei regiuni ne-a determinat să dăm curs dorinței noastre de a înființa o podgorie aici. Podgoria Villa Vinea se bucură, pe Valea Tarnavei Mici, de un terroir favorabil – solul complex, foarte bogat în minerale, locația beneficiind atât de soare îndeajuns cât și de o adiere plăcută de vânt. În consecință, la Villa VINEA ne vom

concentra pe inovare, rafinament, măiestrie și pasiune. Țintim piețe din afara României, tocmai pentru a reobișnui oamenii cu îndelungata tradiție viti vinicolă a României.

The building itself is of original architecture, featuring an imposing tower, which overlooks a myriad of vines, hills, and villages nestled in the valley. Once more the authenticity of the place was highly regarded, and the tower was built in the traditional Transylvanian watchtower style. This is a place of great character, memorable to all who see it, giving wines of great character, memorable to all who taste them. The promise was kept. Previous results prompted us to follow the demand to produce wine from this region. It has mineral enriched soil. This particular location benefits from both the sun and a breeze. Consequently, at VILLA VINEA we focus on innovation, sophistication, craftsmanship and passion. We are targeting markets outside Romania in order to reacquaint people with Romania's longstanding wine culture.

România are peste patru mii ani de tradiție în viticultură și alături de Georgia, este considerată ca fiind unul dintre locurile de naștere ale viticulturii. Transilvania, istoric este o regiune recunoscută pentru producția de vin alb. Aici au aparut soiuri ca Feteasca Albă și Feteasca Regală. Încă din primul an de producție, vinurile albe de la Villa Vinea au convins exigentul juriu de la IWCB București din anul 2012, care a acordat podgoriei un număr de 24 medalii de aur. Astfel Villa Vinea devenea cea mai galonată cramă din România, la acel moment. În plus, Villa Vinea a surprins plăcut prin producerea unor vinuri roșii interesante, primite cu mult interes și entuziasm de către consumatori.

Romania has a four thousand years old wine tradition and stands with Georgia as one of the birthplaces of wine. Transylvania is historically a white wine region. Here, there is a longstanding tradition of primarily indigenous types such as Feteasca Alba and Feteasca Regala. The white wine from VILLA VINEA was instantly a great success. At the most important Romanian wine tasting event in Bucharest in 2012, VILLA VINEA was immediately awarded a total of 24 gold medals. Thus, the VILLA VINEA vineyard is one of the most decorated Romanian wine cellars. In addition, the newly founded vineyard is the first producer in the region to bring to the Market a range of extremely interesting red wines including Feteasca Neagra. This wine has been enthusiastically received by all.

SIMMA Family

Business istoric – Istoricul activitatii

Provin dintr-o familie de apicultori asa ca de mic copil am intrat in “contact direct” cu albinele. De multe ori mi s-a umflat fata in urma acestor contacte directe cu albinutele. Atunci am fost foarte suparat pe albine... Dupa terminarea facultatii (Institutul Politehnic Gh. Asachi – Iasi -) am fost repartizat la Intreprinderea Electromures din Tg. Mures. In anul 1981 am cumparat 15 familii de abine si ca hobby am inceput apicultura, bineinteles pe langa activitatea mea principal de la Electromures. Treptat numarul familiilor de albine au crescut si apicultura a devenit a doua meserie a mea.

Momente cheie in evolutia activitatii: Un moment cheie a fost in anul 1994 cand am parasit I. Electromures si am devenit intreprinzator particular. Am infiintat un SRL si am efectuat lucrari de instalatii de incalzire si apa avand cativa ani la rand 4-5 angajati. Apicultura a ramas in continuare a doua meserie. In sezonul apicol fiecare sambata si duminica am petrecut la albine, lucrand de dimineata pana seara. Prin fostul program SAPARD am reusit sa accesez fonduri pentru dezvoltarea si modernizarea exploatarei apicole, asa ca din anul 2004 am devenit antreprenor avand ca activitate principal apicultura. Am practicat apicultura atat in sistem “stationar” cat si in sistem “pastoral”, adica cu deplasarea familiilor de albine la principalele massive melifere (salcam, zmeura, tei etc.) in vederea realizarii unor productii de miere semnificative.

Bussines history

I come from a family of beekeepers so I was a little child in "direct contact" with the bees. Many times my face has blown up with these direct contacts with the bees. Then I was very upset about bees ... After graduating from the faculty (Polytechnic Institute Gh. Asachi - Iasi -) I was assigned to the Electromures Enterprise in Tg. Mures. In 1981 I bought 15 families and I started hobbying beekeeping, of course, besides my main work at Electromures. Gradually the number of bee families grew and beekeeping became my second job.

Key moments in activity evolution

A key moment was in 1994 when I left I. Electromures and became a private entrepreneur. We have set up a LLC and have been carrying out water and heating installations for a few years, 4-5 employees. Beekeeping remained the second job. In the apiculture season every Saturday and Sunday I spent on bees, working from morning till night. Through the former SAPARD program, I managed to access funds for the development and modernization of the apiculture holding, so since 2004 I became an entrepreneur with main activity beekeeping. We practiced beekeeping both in the "stationary" system and in the "pastoral" system, ie with the movement of

bee families to the main massive honey (acacia, raspberry, lime, etc.) in order to produce some significant honey production.

Majoritatea productiei de miere am valorificat prin firme care exportau aceste produse in UE. Treptat am construit si o retea de “clientela de baza” cu ajutorul prietenilor si alti colaboratori asa ca dupa anul 2012 toata productia de miere am reusit sa valorific prin vanzare directa catre consumatori. Un alt moment cheie a fost in anul 2010 cand am decis sa construiesc o pensiune agroturistica bazata pe apicultura, unde turistii pe langa faptul ca sunt serviti cu diferite produse apicole, pot participa la activitatea stupinei si pot afla informatii despre viata albinelor, despre secretele meseriei de apicultor si despre produsele apicole. Dupa mai multe incercari prin Program National de Dezvoltare Rurala am reusit sa accesez fonduri nerambursabile pentru construirea unei pensiuni agroturistice cu locatie in Campul Cetatii, jud.Mures. Pe parcursul construirii acestei pensiuni agroturistice si in timpul implementarii intregului proiect am intampinat si greutati. In primul rand greutati financiare, asa ca am fost nevoit sa fac un imprumut bancar. Am fost nevoit sa pun (locuinta) apartamentul nostru ca garantie, pentru imprumutul primit. Cu greu am reusit sa o conving pe sotia mea sa accepte aceste conditii. In anul 2012 am reusit sa finalizam acest obiectiv si sa punem in functiune pensiunea agroturistica, care de atunci functioneaza in conditii bune.

Most honey production is being used by firms that export these products to the EU. Gradually, we built a network of „customers base” with friends and other collaborators, so after 2012 all honey products were able to capitalize on direct sales to consumers. Another key moment was in 2010 when I decided to build an agro-tourism boarding house based on beekeeping, where tourists, besides being served with different bee products, can participate in the apiary and find information about the bee's life, the secrets of the beekeeper and apiculture products. After several attempts through the National Rural Development Program I managed to access non-reimbursable funds for the construction of an agritouristic accommodation in the Fortress Camp, Mures County. During the construction of this agrotourist boarding house and during the implementation of the entire project we encountered difficulties. First of all, financial difficulties, so I had to make a bank loan. I had to place our apartment as a guarantee for the loan we received. I hardly managed to convince my wife to accept these conditions.

In 2012, we managed to finalize this objective and put into operation the agro-touristic boarding house, which has since been operating in good conditions.

In anul 2011, impreuna cu cativa colegi apicultori, am infiintat Asociatia Bio Apis, o asociatie de apicultori, cu scopul de a ajuta apicultorii cu informatii necesare pentru practicarea acestei meserii dar si cu informatii necesare pentru accesarea fondurilor europene nerambursabile in cadrul Programului National Apicol. De la infiintare sunt presedintele Asociatiei Bio Apis, cu sediul in Tg.Mures, str.Gh.Doja, nr.101. Asociatia noastra are in prezent peste 60 de membrii, apicultori si simpatizanti. Avand experienta personala proprie, in decursul anilor am reusit sa ajutam pe mai multi apicultori sa acceseze fonduri europene nerambursabile pentru dezvoltarea propriilor afaceri.

Un alt moment cheie a fost anul 2015 cand baiatul meu Simma Zsombor-Sandor, dupa terminarea la Facultate de Biologie si Geologie din Cluj-Napoca, s-a alaturat la afacerea noastra familiala. De atunci lucram impreuna la toate activitatile noastre, dupa cum urmeaza: apicultura, agroturism si consultanta-proiectari pentru accesarea fondurilor europene nerambursabile.

3. Greutati, problem avute

Cred ca intreprinzator care nu a avut probleme sau nu a avut greutati – NU EXISTA. Eu personal am intampinat greutati in prima faza la transportarea familiilor de albine la principalele masive melifere. Nu am avut mijloace de transport bune, fiabile si din cauza asta de multe ori am ramas noapte pe drum, in defect.

In 2011, together with some colleagues of beekeepers, we founded the Bio Apis Association, an association of beekeepers, aiming to help beekeepers with the necessary information to practice the craft trade, as well as with the necessary information for accessing the European non-reimbursable funds within the National Beekeeping Program. Since the founding are the president of Bio Apis Association, based in Tg.Mures, str.Gh.Doja, no.101. Our association currently has over 60 members, beekeepers and sympathizers. With our own personal experience, over the years we have managed to help more beekeepers access European non-reimbursable funds to develop their own businesses.

Another key moment was 2015 when my boyfriend, Simma Zsombor-Sandor, after graduating from the Faculty of Biology and Geology in Cluj-Napoca, joined our family business. Since then we have been working together on all of our activities as follows: apiculture, agro-tourism and consulting-design for accessing European grants.

1. Troubles and difficulties

I think an entrepreneur who did not have problems or did not have any problems – doesn't exist. I personally encountered weights in the first phase of transporting bee families to the main massive honeycombs. We did not have good, reliable means of transportation, and that's why many times I've stayed night on the road in defect.

Pana cand am reusit sa achizitionez un camion specializat pentru transport stupi in pastoral – au trecut cativa ani. Alte greutati am avut cu implementarea proiectului pentru pensiunea agroturistica cand am fost nevoit sa fac un imprumut bancar. Destul de greu am ajuns la intelegere cu banca. Cu rabdare si cu perseverenta am reusit sa trec peste toate aceste greutati.

Piata tinta, specificul produsului

Mierea si celelalte produse apicole (polen, propolis, laptisor de matca etc) sunt produse foarte valoroase si sanatoase pentru organismul uman. Mierea este un aliment “viu” si un produs care daca ajunge direct de la apicultor pe masa consumatorului, fara procesare, atunci este cel mai avantajos pentru toti. Avand in vedere acest aspect am promovat in primul rand vanzarea directa de la apicultor la consumator si in decursul anilor am format o “clientele de baza” care au incredere in produsele noastre apicole. Pentru formarea unei clientele de baza este necesar ca toate produsele apicole oferite sa aiba o calitate exceptionala.

La pensiunea agroturistica din Campul Cetatii sunt asteptati turistii care vor sa petreaca cateva zile in mediu natural foarte frumos si curat si cu posibilitate de a afla informatii despre viata albinelor, despre produsele apicole.

5. Personalitatea antreprenoriala

Consider ca un antreprenor ca sa aiba success in business trebuie sa aiba anumite calitati dupa cum urmeaza:

- Sa aiba idei de afaceri
- Sa aiba curajul sa inceapa si sa dezvolte o afacere
- Sa aiba perseverenta pentru realizarea afacerii
- Sa aiba putere de munca suficienta si sa lucreze cat este necesar (poate 24 ore din 24) pentru propria sa afacere

Until I've been able to buy a truck for hives in the pastoral - it's been several years. Other difficulties I had with the implementation of the agrotourist pension project when I had to make a bank loan. I found it difficult to reach the bank. With patience and perseverance, I managed to overcome all these troubles.

4. Target customers, product specifics

Honey and other bee products (pollen, propolis, royal jelly, etc.) are very valuable and healthy products for the human body. Honey is a "living" food and a product that if it comes directly from the beekeeper to the consumer's table, without processing, it is the most advantageous for all. Considering this, we promoted first the direct sale from the beekeeper to the consumer and over the years we have formed a "base clientele" who trust our apiculture

products. For the formation of a basic customer it is necessary that all bee products offered have an exceptional quality. At the Agrotourist Boarding House in Campul Cetatii are waiting tourists who want to spend a few days in natural environment very beautiful and clean and with the possibility to find information about the bee's life.

Viitorul – Obiective de realizat in viitor

Afacerea noastra familiala momentan sta pe trei "picioare" : apicultura, agroturism si consultanta. In toate aceste trei domenii lucrez impreuna cu baiatul meu si cu sotia mea. Nu avem angajati permanenti. In viitorul apropiat doresc sa cedez conducerea acestei afaceri familiale la baiatul meu, Simma Zsombor-Sandor, iar eu sa raman un "consultant onorific" si un "ajutor secundar". Obiectivele de realizat in viitor vor fi stabilite de noul conducator. Functia de presedinte la Asociatia Bio Apis o pastrez pana cand membrii asociatiei considera ca au nevoie de experienta mea si de puterea mea de munca.

Personal entrepreneurship

I think an entrepreneur in order to have success in business must have some qualities as follows: business ideas; the courage to start and develop a business; perseverance for doing business; enough work force and work as needed (maybe 24 hours a day) for his own business

These qualities can also be acquired along the way, but these qualities must exist in every entrepreneur. The necessary knowledge can be obtained along the way but it is good that the respective contractor has at least the basic knowledge about the business he wants to do business.

Objectives to be realized in the future

Our family business currently stands on three "feet": apiculture, agro-tourism and consulting. In all three of these areas I work with my son and my wife. We do not have permanent employees. In the near future, I want to give up the leadership of this family business to my son, Simma Zsombor-Sandor, and I will remain an "honorary consultant" and a "secondary help". The goals to be achieved in the future will be set by the new leader. The position of president of the Bio Apis Association is kept until the members of the association consider that they need my experience and my workforce.

Casa de pe deal

„Casa de pe deal” este o marcă locală înregistrată, un proiect integrat care înglobează activități din sectoarele turism, agricultură, gastronomie, dezvoltat la nivel de familie, ca răspuns și consecință a formării profesionale pe care le-am urmat și în concordanță cu potențialul de dezvoltare al satului și al zonei. Printre realizările de-a lungul a 10 ani, putem enumera crearea primei mărci locale înregistrate și protejate pentru mici producători, crearea și înregistrarea din punct de vedere sanitar-veterinar, a unui atelier de procesare legume/fructe, de nivel familial, în cadrul căruia se adăuga valoare atât materiei prime produse în gospodăria proprie cât și a unei parti provenite de la alți mici producători. Crearea primului magazin online ca alternativă la vânzarea directă și pentru crearea unui lanț alimentar cât mai scurt. Colaborarea permanentă cu agenții de turism și turiști care călătoresc individual, cu scopul promovării micilor producători și gastronomiei locale. Construirea a doua camere de oaspeți și cel mai recent, din 2017, la proiectul inițial, construirea și dotarea unui alt atelier, de data aceasta unul de tâmplărie artizanală, prin fonduri europene. Ca mică întreprindere din sectorul privat cât și ca persoane fizice, actori locali interesați de dezvoltarea comunității și a zonei, suntem parte din mai multe asociații precum Slow Food Tarnava-Mare pentru partea de gastronomie, GAL Dealurile Tarnavelor pentru partea de economie și dezvoltare locală prin proiecte LEADER cu finanțare din fonduri europene sau Asociația Vecinătatea Femeilor din Saschiz pentru partea de implicare la nivelul comunității în sectoare precum cele din domeniile culturii, educației, sănătății, gastronomiei locale.

„Casa de pe deal” („The house on the hill”) is a registered local brand, an integrated project including tourism, agriculture, gastronomy, developed at the family level in response to and follow-up of the vocational training that we have followed and in accordance with the development potential of the village and the area. From all the achievements over 10 years we can enumerate the creation of the first trademark registered and protected locally for small producers, the creation and registration of a vegetable / fruit shop at the family level, which adds value to both raw material produced in their own household as well as a part of other small producers. Create your first online store as an alternative to direct sales and create a shorter food chain. Permanent collaboration with travel agents and tourists traveling individually to promote small producers and local gastronomy. The construction of two guest rooms and, most recently, starting with 2017, the initial project, the construction and endowment of another workshop, this time a handicraft carpentry with European funds. As a small private enterprise, as well as individuals, local actors interested in community and area development, we are part of several associations such as Slow Food Tarnava-Mare for the gourmet part, Larnaca Hills for the part of the economy and local development through the LEADER projects financed by European funds or the Saschiz Neighborhood Women Association for community involvement in sectors such as culture, education, health and local gastronomy.

BEE ECO Farm

„Sa te apuci de apicultura in zilele noastre, in conditiile actuale socio –economice si de piata presupune un amestec de curaj, pasiune, nebunie si perseverenta demna de un investitor in criptomonede, ca tot sunt la moda...”.

Pentru mine totul a început în anul 2001 când, împreună cu un grup de 20 de apicultori mureșeni am intrat în programul de conversie de la apicultura tradițională la apicultura ecologică. La început m-am înscris cu 21 familii de albine, nu aveam mai multe deoarece promisem de la tatăl meu 14 familii cu un an înainte. După doi ani de la începerea proiectului am primit statutul de apicultor BIO de la unul dintre cele mai importante organisme de certificare europeană, firma CSI GmbH, condusă de dl. dr. Cord Lullman din Germania. La acest nucleu au mai aderat după anul 2003 un număr de 16 apicultori care au fost la rândul lor certificați ca și producători de miere BIO. La ora actuală la nivelul județului Mureș există un număr de aproximativ 120 apicultori ecologici profesioniști care au înțeles avantajele și oportunitățile ce le oferă un astfel de program. Pentru mine fondurile europene au fost un ajutor de care am profitat și mi-am extins și modernizat stupina, în anul 2006 fiind beneficiarul unui astfel de program.

"Beginning with apiculture nowadays, under today's socio-economic and market conditions requires a mixture of courage, passion, madness and perseverance worthy of an investor in cryptomonas, that they are all fashionable ..."

For me it all started in 2001 when, together with a group of 20 Mureș beekeepers, we entered the conversion program from traditional beekeeping to organic beekeeping. I first registered 21 bee families, I did not have more because I received 14 families from my father a year before. Two years after the start of the project, I received BIO beekeeping status from one of the most important organisms European certification, CSI GmbH, headed by Mr. Dr. Cord Lullman from Germany. At that point, more than 16 beekeepers have joined since 2003, which have also been certified as organic producers of honey. At present, at the level of Mureș County there are about 120 professional ecological beekeepers who have understood the advantages and opportunities offered by such a program. For me, European funds were a help that I took advantage of and expanded and upgraded my stupa, in 2006 being the beneficiary of such a program.

Deși în permanenta am avut un job principal nu am renunțat niciodată la ideea de a face ceva deosebit în apicultură și de a putea să fac din pasiunea mea principalul mijloc de existență. Dacă la început produceam doar miere din stupina pe care o întrețineam în vatra satului unde locuiesc părinții mei, ulterior, pe măsura ce am câștigat experiență și curaj am reușit să-mi diversific portofoliul de produse. În condițiile economiei de astăzi, să faci apicultură convențională, să produci doar miere pe care să o vinzi la engross înseamnă faliment curat. Preturile de achiziție sunt foarte mici, iar pe piața internă au intrat prin intermediul supermarketurilor cantități mari de miere foarte ieftină și de o calitate discutabilă. Din aceste motive am ales să-mi creez mai multe vetre de stupină, să produc și polen, miere de diferite sortimente, lapțișor de matcă și material biologic pentru vânzare dar și să valorific în mod superior producția prin suplimente alimentare pe baza de produse apicole, prin acreditarea stupiei ca și fermă de multiplicare și prin re-întoarcerea la sistemul ecologic după ce am renunțat o perioadă din motive obiective.

Although I have always had a main job, I have never given up on the idea of doing something special in beekeeping and being able to make my passion the main means of living. If at first I only produced honey from the apiary I kept in the hearth of the village where my parents live, then, as I gained experience and courage, I managed to diversify my product portfolio. Under today's economy, making conventional beekeeping, producing only honey to sell to engross means clean bankruptcy. Purchase prices are very low, and large quantities of honey very cheap and of questionable quality have entered the domestic market through supermarkets. For these reasons, I chose to create more apiary vines, produce pollen, honey of different varieties, mother liquor and biological material for sale but also to make better use of the production of food supplements based on apiculture products, by accrediting stupidity as a multiplication farm and by returning to the ecological system after we have given up a period for objective reasons.

Apicultura BIO impune pentru membrii săi o serie de eforturi cum ar fi: disciplinarea activității stuparului, curățenie deosebită, dotarea cu inventar apicol din inox alimentar, schimbarea utilajelor apicole din lemn, învechite, cu altele noi vopsite cu vopsea ecologică, conducerea evidenței referitoare la fiecare stup de albine și la activitatea stuparului și tratamente biologice. Dintre toate, cele mai mari provocări sunt la schimbarea cerii convenționale cu cea ecologică, lucru desul de costisitor ca și bani și manoperă efectivă de lucru dar și efectuarea corectă a tratamentelor de care depinde sănătatea și viitorul întregii stupine. Ca și avantaje amintesc aici: trecerea la un stupărit modern, certitudinea valorificării produselor apicole la timp și cu prețuri mai mari în medie cu 30-40% față de producția convențională, intrarea la timp în marea familie a stuparilor europeni prin realizarea treptată dar sigură a normelor impuse pe piața europeană, valorificarea avantajoasă și sigură a mierii la firmele procesatoare dar și la clientela privată..

BIO beekeeping imposes for its members a series of efforts such as: discipline of stupor activity, special cleanliness, endowment with apiculture inventory of food inox, change of old apicultural machinery, outdated, with new ones painted with ecological paint, keeping records of each beehive and steppe activity and biological treatments. Of all, the greatest challenges are the change of conventional wax with ecological wool, which is often expensive as well as money and effective working labor, but also the correct performance of the treatments on which the health and future of the entire apiary depend. Here are the advantages of moving to a modern staircase, the certainty of capitalizing bee products on time and with higher prices on average by 30-40% compared to conventional production, entering on time in the grand family of European stairs by gradually but surely achieving the rules imposed on the European market, the advantageous and safe valorisation of the honey to the processing companies, but also to the private clients.

Principalele sortimente de produse apicole sunt: miere de salcâm, miere de tei, și miere polifloră, polen, laptisor de matcă, apilarnil dar și material biologic cum ar fi mătcile, roiurile, familiile de albine. Pe piața europeană cel mai apreciat produs rămâne mierea de salcâm dar se încearcă și promovarea altor sortimente cum ar fi mierea de rapiță sau de coriandru, de zmeură, mierea de munte sau alte sortimente. Personal consider că beneficiul cel mai important nu constă în avantajele materiale sau de altă natură prezentate mai sus, ci se regăsește în confirmarea valorii calității produselor și experienței acumulate de fiecare apicultor în parte precum și mândria de a face parte din grupul apicultorilor BIO. „Dacă pui pasiune în ceea ce faci vei reuși” este un slogan publicitar care se potrivește perfect cu genul acesta de meserie. Pentru cei care doresc să înceapă să crească albine, fie ca hobby ori ca o potențială afacere eu le recomand să se înscrie într-o asociație de profil, să facă cursuri de specialitate, să învețe din surse credibile nu doar de pe net, și să-și facă curaj să intre într-o stupină cu halatul și masca. Ing. Nașca Vasile

The main assortments of apicultural products are acacia honey, lime honey, polyphlora honey, pollen, royal jelly, apilarnil but also biological material such as quails, swarms, bee families. On the European market, acacia honey remains the most valued product, but it also tries to promote other varieties such as rape honey or coriander, raspberry, honey or other varieties. Personally, I consider that the most important benefit is not the material or other advantages outlined above, but it is found in confirming the value of the quality of the products and experience accumulated by each beekeeper as well as the pride of being part of the group of beekeepers. "If you put passion in what you do you will succeed" is an advertising slogan that fits perfectly with this kind of craft. For those who want to start growing bees, either as a hobby or as a potential business, I recommend them to join a profile association, do specialized courses, learn from credible sources not just on the net, and - and he's courageous to enter an apiary with his gown and mask. Ing. Nașca Vasile

Sanlacta SRL

Sanlacta SRL este o societate comercială cu capital integral românesc, cu sediul social și fabrica de procesare situate în com. Santana de Mureș, str.Principală, nr.1, jud Mureă, România.

Cu o istorie de peste 19 ani, fabrica Sanlacta aduce pe mesele românilor întreaga pricepere a specialiștilor ei în prepararea celor mai bune și mai naturale produse din lapte.

Calitatea excelentă a ingredientelor, tehnologia de ultima generație și rețetele autentice garantează satisfacția tuturor pretențiilor atunci când vine vorba de produse naturale și gusturi tradiționale românești.

Produsele SANLACTA: lapte de consum pasteurizat și omogenizat, smântana cu grăsimi între 12% și 25%, iaurturi cu grăsimi de la 0,1% până la 3.5%, sana și lapte batut, branza de vaci, branza cu smântana Făgăraș, Frisca, unt, etc. sunt recomandate atât adulților, cât și celor mai mici pofticioși.

Sanlacta SRL is a Romanian company, with its headquarters and processing plant located in Santana de Mures, Principal Street, no.1, Mures county, Romania.

With a history of more than 19 years, the Sanlacta factory brings to the Romanians the whole skill of its specialists in the preparation of the best and most natural milk products.

Excellent ingredients quality, state-of-the-art technology and authentic recipes guarantee the satisfaction of all claims when it comes to natural products and traditional Romanian tastes.

SANLACTA products: pasteurized and homogenized consumption milk, sour cream with fat between 12% and 25%, yoghurt with fat from 0.1% to 3.5%, beaten milk, cow cheese, cheese with Făgăraș cream, butter, etc. recommended both for adults and for the smallest greedy .

GRANPAN D'OR

GRANPAN DOR societate construita pe temelia unei afaceri de familie din domeniul panificatiei si patiseriei, se adreseaza consumatorului modern nu doar prin sortimentatia de paine ci si prin conceptul nou introdus in magazine, acela de a adauga segmentului de paine si patiserie si alte servicii pentru a satisface necesitatile consumatorului in oricare ora din zi, de dimineata si pana seara .

Dimineata ne asteptam clientii cu patiserie proaspata coapta chiar in magazine , langa o cafea ,ceai sau fresh-uri , sau pentru cei ce mananca mai consistent dimineata , cu un mic dejun preparat rapid.

La pranz si nu numai, ii asteptam cu o sortimentatie bogata de salate si sandwich-ri, burgeri, preparate la vedere din ingredientele alese dupa preferintele fiecaruia.

GRANPAN DOR Company built on the foundation of a family in the field of bakery and pastry, is addressed to the modern consumer not only through the assortment of bread but also by the new concept introduced in the magazine, to Add the bread segment and Pastry and other to meet the needs of the consumer in the time of day, morning and evening.

In the Morning we expect our customers with freshly baked pastries right in the shops, next to a coffee, tea or fresh, or for those who eat more consistently in the morning with a quick prepared breakfast.

At noon and not only, we are waiting for them with a rich assortment of salads and sandwiches, burgers, dishes in the view from the ingredients chosen according to each other's preferences.