



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

## Comunicat de presă

Decembrie 2020

**”Oradea e locul cel mai bun pentru investiții în acest moment” | Bogdan și Marina Hodișan, proprietarii Dripper The Factory, despre cum au reușit să înfrunte pandemia și să depășească cifra de afaceri de anul trecut**

**Secretele succesului, dezvăluite în emisiunea  
AntreV – Antreprenor pentru Viitor!  
în cadrul Proiectului**



Conceptul care a stat la baza dezvoltării afacerii Marinei și lui Bogdan Hodișan a luat naștere în Marea Britanie. S-a adaptat perfect unui oraș în plină dezvoltare, precum Oradea, și a prins atât de bine, încât, în ciuda pandemiei, a întrecut în acest an cifra de afaceri din 2019. Iar asta nu s-a întâmplat de la sine, ci prin implicare, produse de calitate, prețuri corecte, respect față de client și – vorba lui Bogdan – muncă, muncă, muncă și... muncă. Invitați în cadrul celui de-al cincilea episod al emisiunii AntreV – Antreprenor pentru viitor, Bogdan și Marina Hodișan au povestit despre începuturi și despre secretele din spatele succesului afacerii DRIPPER THE FACTORY.

### **Din Marele Albion, în Oradea Mare**

*”Totul a început cu pasiunea mea pentru cafea”, ține să precizeze, încă din start, Marina. Tânăra a stat câțiva ani în Marea Britanie, timp în care a lucrat part-time la o cafenea. A învățat multe despre managementul unei astfel de afaceri și chiar a urmat acolo cursuri de specializare în domeniu. A acumulat experiență și... s-a hotărât să revină acasă, în Oradea.*

*”Nicăieri nu e ca acasă”, își justifică Marina Hodișan alegerea. Recunoaște că la baza deciziei de întoarcere a stat și faptul că orașul s-a dezvoltat foarte mult în ultimii ani. ”Un oraș mai bun ca Oradea pentru a investi nu există în acest moment, așa că am profitat de oportunitatea asta și m-am întors”, explică tânăra.*



Și nu doar că s-a întors acasă, ci a hotărât să facă în Oradea ceea ce învățase în Regatul Unit. Să aducă în oraș un concept nou, fără să știe pe atunci dacă va prinde sau nu la localnici. Se baza doar pe experiența sa și pe ajutorul lui Bogdan, împreună cu care alcătuiește o adevărată echipă.

În 2017 proiectul a început să prindă contur, iar un an mai târziu au deschis primul local.

### **Buget limitat, muncă, implicare, muncă, prezență și iar... muncă**

*”Recunosc că pe mine m-a prins conceptul”,* spune Bogdan Hodișan. Pe atunci avea un job foarte bine plătit într-o instituție publică ce gestiona fonduri europene. Și totuși... *”Am realizat că e mai plăcut ceea ce făceam în business. Petreceam mai mult timp împreună. Apoi am observat că, spre diferență de un job la stat, într-un business cu cât muncești mai mult, cu atât rezultatele sunt mai bune”,* a recunoscut tânărul antreprenor orădean.

Au pus împreună banii pe care îi aveau – *”era efectiv doar o mână de bani”*, își amintește Marina. Ea a fost cea care a promovat afacerea, încă înainte de a-i da drumul, pe rețelele de socializare și a creat o comunitate extrem de interesată de ce urma să le ofere noul concept

*”Oamenilor le era foame de ceva nou. Noi veneam cu ceva inedit: locul în care îți poți bea cafeaua și să iei micul dejun – totul preparat în casă, cu produse de la producătorii locali”,* explică tânăra. Recunoaște că a învățat în Marea Britanie să pună accent pe ceea ce oferă producătorii din zona în care își are afacerea.

Și-au împărțit sarcinile ca să poată să își dezvolte afacerea: în timp ce Marina se ocupa de partea creativă – marketing, management, de meniuri, de personal și de imaginea afacerii, Bogdan era setat pe partea practică a business-ului. *”Adică eu făceam restul”,* zâmbește tânărul antreprenor, care știe totul despre achiziții, vânzări, facturi, plăți, aprovizionare.

Nu s-au ferit să muncească de dimineată până noaptea târziu, chiar și 16 ore pe zi, cot la cot cu angajații. *”Nu simțeam că mergem la lucru. Munceam împreună, nu ne mai grăbeam să ajungem acasă, așa că am dedicat mai mult timp afacerii. Așa am reușit să o creștem în scurt timp”,* explică Bogdan Hodișan.

### **”Cea mai dificilă problemă într-o afacere este calitatea umană”**

Prezenți în cea mai mare parte din timp în cafeneaua pe care o deschiseseră, Marina și Bogdan au comunicat cu clienții și au aflat ce le place, fapt ce le-a permis să diversifice meniul. Au încercat să le transmită și angajaților principiile după care se ghidează ei și felul în care să se comporte pentru a avea clienți mulțumiți.

*”Acum avem 14 angajați, dar la început erau doar 2. Și noi”,* spun cei doi tineri. Își amintesc că dificultatea cea mai mare pe care au întâmpinat-o când au pus afacerea pe picioare a fost să-și aleagă angajații. Au făcut interviuri peste interviuri și au preferat să suplinească ei lipsa personalului decât să angajeze pe cineva care să nu le îndeplinească toate cerințele.

*”Am observat la mulți lipsa dorinței de a lucra. În plus, cei care veneau aveau pretenții fără nicio legătură cu realitatea”,* spune Bogdan. În timp, și-au găsit angajații cu care să meargă înainte și s-au străduit să creeze între ei și personal o relație amicală. Asta chiar dacă au fost nevoiți să elimine ”factorii perturbatori”.



*”Cel mai greu lucru nu e cum să îți dezvoltți businessul, cum să faci rost de bani și cu câți mergi tu acasă, ci calitatea umană”,* recunosc cei doi antreprenori.

### **Cifra de afaceri în an de pandemie, peste cea din 2019**

Ca pe oricare alt investitor, pandemia i-a afectat și pe cei doi tineri antreprenori. Spun că fluxul de clienți era mai mare înainte de declararea stărilor de urgență și de necesitate, dar remarcă o situație inedită la prima vedere: *”Deși an de pandemie, am depășit cifra de afaceri pe anul trecut încă de acum o lună și jumătate!”*

Asta înseamnă că a existat consum, dar a fost altfel direcționat, consideră Bogdan Hodișan. *”E clar că suntem afectați, dar trebuie să găsim un echilibru ca să ținem afacerea în viață, să nu dăm oamenii afară și să mulțumim și clienții.”*

Clienți care continuă să vină pentru cafea, pe care cei doi o importă verde și o prăjesc, creând o multitudine de gusturi pe placul celor care le trec pragul. Și preparatele din bucătărie sunt preferatele clienților. *”La micul dejun avem cel mai mare flux de clienți, iar clătitele noastre sunt foarte apreciate”,* spune, mândră, Marina.

Totul se face cu produse locale, cumpărate de la producători locali. Și chiar dacă în acest fel totul e mai scump, cei doi antreprenori preferă să mențină prețurile la un nivel decent. *”Chiar ne spun clienții că prețurile la noi sunt prea mici. Dar noi vrem să fim corecți”,* dezvăluie Marina.

Acum, Marina și Bogdan Hodișan au două localuri deschise în centrul Oradei – unul pe strada Vasile Alecsandri, celălalt pe Strada Primăriei. Sunt convingeți că ceea ce fac ei – importând, prăjind, distribuind și vânzând cafeaua – e modalitatea corectă de a-și dezvolta business-ul.

*”Nu e suficient să știi, de exemplu, să faci un pix, ci și cum îl ambalezi și unde și cum să îl vinzi. Nu să umbli în buzunarul consumatorului final și, totuși, să îți acoperi și ție costurile”,* a explicat Bogdan.

Moderat de Maria Ursu, studentă în Facultatea de Medicină din Oradea, al cincilea episod al emisiunii **AntreV – Antreprenor pentru Viitor** poate fi urmărit pe canalul de YouTube al proiectului AntreV: <https://youtu.be/9K3OhOzHnXE>

### **Despre proiectul AntreV**

AntreV este un proiect european care are ca obiectiv general creșterea numărului de studenți ai Universității din Oradea prin stimularea participării studenților la programe de studii de licență, în special a celor din categorii vulnerabile, prin creșterea atractivității ofertelor educaționale, în special în ceea ce privește antreprenoriatul, corelat cu îmbunătățirea competențelor cadrelor didactice.

Cei 450 de studenți înscriși în proiectul ANtreV și-au susținut prin examen planurile de afaceri. Emisiunea **AntreV – Antreprenor pentru Viitor!** vine ca o completare a competențelor teoretice dobândite la curs, studenții având posibilitatea de a cere sfaturi antreprenorilor de succes legate de



planul de afaceri. În plus, pot interacționa direct cu aceștia pentru a afla lucruri practice din experiența invitaților.

### **DETALII ale proiectului "Antreprenor pentru viitor"**

**Beneficiar:** Universitatea din Oradea

**Partener:** Corporactive Consulting SRL

**Valoare totală eligibilă:** 7.282.442,22 de lei, din care:

- **Finanțare nerambursabilă:** 7.114.153,50 lei (97,69% din valoarea totală eligibilă), din care:  
Valoare eligibilă nerambursabilă din FEDR/FC/FSE ILMT: 6.158.002,73 lei; Valoare eligibilă nerambursabilă din Bugetul național: 956.150,77 lei
- **Cofinanțare beneficiar:** 168.288,72 lei

**Durata de derulare a proiectului:** 2 ani

**Perioada de implementare:** 24.05.2019 - 23.05.2021

**Cod proiect MySMIS:** 124167

**Cod apel:** POCU/379/6/21/ Operațiune compozită OS. 6.7, 6.9, 6.10

**Componenta 1:** 379 Bursa Student Antreprenor - Măsură activă pentru creșterea participării studenților din categorii vulnerabile la programe de studii de licență - Regiuni mai puțin dezvoltate; Axa Prioritară: Educație și competențe

Proiect cofinanțat din **Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020.**

**Contact:**

Manager de proiect - Conf.univ.dr. CĂUȘ Vasile Aurel

Universitatea din Oradea, Str. Universității nr. 1

Secretar proiect 0259.408.288

<https://antrev.uoradea.ro>

