



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Comunicat de presă

23 aprilie 2021

Daniel Galea, proprietar Piața 9: "Trebuie să crezi în tine și să încerci continuu să fii mai bun ca ieri"

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

în cadrul Proiectului



Restaurant-piață-măcelarie. Este un concept pe care, după 10 ani petrecuți în Irlanda, Daniel Galea și soția lui, Anca, l-au implementat cu succes în Oradea. Așa a luat naștere Piața 9, un exemplu de reușită în afaceri, care le-a propus orădenilor o îmbinare între calitatea premium a produselor oferite, ingredientele naturale cumpărate de la producători locali și implicarea unei echipe pasionate de ceea ce face. "Am vrut să fim autentici, să educăm piața, arătând că se poate mânca și altfel – adică produse sănătoase", spune Daniel Galea. Iar numărul tot mai mare de clienți și planurile de extindere care încep să capete contur arată că a reușit ceea ce și-a propus. Asta chiar dacă recunoaște că riscurile asumate au fost mari – "dar ne-am asumat". Invitat în cadrul celui de-al șaptelea episod al emisiunii **AntreV – Antreprenor pentru Viitor**, Daniel Galea a vorbit despre provocările începutului, importanța echipei și strategia de marketing pe care a folosit-o. A dezvăluit că orădenii sunt mai pretențioși decât englezii când vine vorba despre mâncare și a oferit câteva sfaturi pentru tinerii antreprenori tentați de dorința de a investi în domeniul HoReCa.

Măcelărie "reinterpretată" la Oradea, după o experiență de 10 ani în Irlanda de Nord

Cei 10 ani petrecuți în Irlanda de Nord sunt considerați de Daniel Galea fundamentali pentru ceea ce a însemnat, ulterior, Piața 9. Angajat la o companie mică, de familie, din zona fresh-food, orădeanul a pus umărul la extinderea afacerii de la un magazin la peste 20 deschise în toată Marea Britanie. "Am făcut lucrurile în acel business ca și cum le-aș fi făcut pentru mine", își amintește Daniel, a cărui implicare i-a determinat pe patroni să-l facă partener în afacere.

După câțiva ani, firma a fost preluată de o corporație, în cadrul căreia a învățat reguli noi, iar în ultimii trei ani cât a stat departe de țara natală s-a ocupat de o echipă de 240 de angajați.



"Ne-ar fi fost mai confortabil să începem o afacere în Marea Britanie, unde ne obișnuisem, știam regulile, ne învățaserăm cu stilul lor, dar... nu ne-am văzut îmbătrânind acolo", rememorează Daniel Galea. Așa că, alături de Anca, soția sa, a decis să se întoarcă acasă, în Oradea, unde să își construiască visul: Piața 9, un proiect care a pornit acum 3 ani "ca o măcelărie modificată, cu un grill atașat".

Afacerea din Oradea a avut la bază un plan, pe care Daniel și soția lui l-au modificat pe parcurs. Antreprenorul recunoaște că nu au întreprins *"o supercercetare de piață. Noi am simțit că e o ocazie, că de pe piața locală lipsește ceea ce vrem noi să facem."* Cei doi soți au pornit la drum alături de fratele lui Daniel, pe care l-au convins să li se alăture, și au pariat pe o echipă despre care spun că *"e totul"* și care este formată din foști colegi din Marea Britanie.

Colaborări cu producători locali, dar și făină adusă din Franța

Piața 9 colaborează cu producători locali, de la care se aprovizionează cu materie primă de calitate. Daniel Galea recunoaște că și-a căutat pe internet sursele de aprovizionare ori a întrebat prieteni care lucrează în domeniu, cerându-le recomandări: *"Așa am ajuns să legăm parteneriate. Mergem pe principiul că, dacă am găsit un partener ok, să nu-l schimbăm."* Iar printre acești parteneri se află mici producători, precum un abator de la Beiuș, care livrează carne de porc de Mangalița, sau un producător din zona Sibiului, de unde Piața 9 se aprovizionează cu carne de vită.

Răbdarea e o calitate esențială când vine vorba de găsirea unor parteneri, spune Daniel, care continuă să caute producători de la care să se aprovizioneze. Ba chiar are și un proiect care să-i ajute pe micii producători locali: *"Ne-am dori să fim o platformă prin care aceștia să aibă acces la clienții care găsesc bucurie în mâncarea bună."*

Dar tot pentru a nu face rabat de la calitate, Piața 9 folosește făină din Franța – *"este cea mai potrivită pentru ceea ce încercăm noi să construim"* – și vită pentru steak din Irlanda, *"unde există o tradiție în acest sens"*.

"În orice domeniu încerci să faci afaceri, vei reuși dacă mizezi pe calitate", spune Daniel Galea, care a transmis acest lucru și prin strategia de marketing pe care a folosit-o. Una clasică, prin care i-a lăsat pe clienții mulțumiți *"să ducă vorba"* mai departe. Fără să apeleze la influenceri plătiți, Piața 9 a crescut și pe rețelele de socializare, ajungând, organic, la 12.000 de fani pe Facebook și 7.000 de urmăritori pe Instagram.

"Strategia a fost simplă: să facem ce știm, cât putem de bine. Piața 9 să fie portavocea noastră, iar clienții mulțumiți să fie ambasadorii noștri."

Orădenii - clienți pretențioși, cu mai mult gust

Daniel a dezvăluit un fapt care poate părea surprinzător la prima vedere: clienții din Oradea sunt mai pretențioși decât cei din Anglia când vine vorba de mâncare. *"În Marea Britanie, în 10 ani nu ne-am putut împrieteni cu mâncarea lor. Iar din punct de vedere culinar, englezii erau ușor de satisfăcut. Clientul orădean e mai pretențios: nu se lasă păcălit de felul în care arată mâncarea, ci pune accent pe gust"*, spune proprietarul Pieței 9.

În ceea ce privește planurile de viitor ale afacerii sale, Daniel Galea recunoaște că explorează un model de franciză diferită de cea clasică, de genul localurilor Chick-fil-A, din Statele Unite. Este



modelul în cadrul căruia francizatul nu i se cere un capital foarte mare pentru a intra în afacere, ci se mizează foarte mult pe calitățile sale, spune Daniel: *”Ce vom căuta noi vor fi parteneri pentru care acea locație să fie totul – așa cum pentru noi Piața 9 este viața noastră. Să fie ok din punct de vedere financiar pentru ei, iar noi să le oferim întregul suport de care au nevoie.”*

În plus, mai are în plan un program de intership plătit la Piața 9, care să se desfășoare pe parcursul verii. *”Ne dorim să creștem și să investim în echipă, care să ne aducă valoare. Mi-aș dori să văd cât mai multe afaceri în care lucrurile să fie făcute fain, să aducă produse sănătoase.”*

”Trebuie să încerci mereu să fii mai bun ca ieri”

Pe plan personal, antreprenorul orădean recunoaște că, datorită echipei care știe exact ce și cum are de făcut, are timp să investească și în el: citește mult, descoperă lucruri noi.

Cu sinceritate, Daniel Galea a mărturisit și că suferă de ”sindromul impostorului”: *”Am vise mari, o viziune și mă gândesc: oare chiar pot să o realizez? Mă uit apoi în jur și realizez că lucruri importante au fost realizate de oameni ca mine. Trebuie doar să crezi în tine și să încerci fără încetare să fii mai bun ca ieri.”*

Iar pentru asta e nevoie și de perseverență, principii solide, implicare și, mai ales, răbdare, spune Daniel, care atrage atenția că nimic nu s-a făcut peste noapte. *”Le recomand tuturor ca până la 30 de ani să experimenteze lucruri, pentru a găsi ceea ce îi pasionează. Iar când ai găsit ceea ce îți place să faci, implică-te 100%, adu valoare prin ceea ce faci!”*

Moderat de Alexandra Hanza, acest episod al emisiunii AntreV – Antreprenor pentru Viitor poate fi urmărit pe canalul de YouTube al proiectului AntreV: <https://youtu.be/lbsEYiZfQZ4>

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.

Emisiunea **AntreV – Antreprenor pentru Viitor!** vine ca o completare a competențelor teoretice dobândite la cursuri, 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”: <https://antrev.uoradea.ro>



Proiect: **Antreprenor pentru viitor**

Beneficiar: Universitatea din Oradea

Partener: Corporactive Consulting SRL

Valoare totală eligibilă: 7.282.442,22 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, tel. Secretar proiect 0259.408.288,
<https://antrev.uoradea.ro>**

