



Ondersteunen van post-conflict toeristisch ondernemerschap voor vluchtelingen

EEN GIDS VOOR TOERISTISCHE ONDERNEMERS
MET EEN VLUCHTELINGENSTATUUT



De steun van de Europese Commissie voor de totstandkoming van deze publicatie houdt geen goedkeuring in van de inhoud, die uitsluitend de opvattingen van de auteurs weergeeft. De Commissie kan niet verantwoordelijk worden gehouden voor enig gebruik van de informatie die in deze publicatie is opgenomen.

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union





Ondersteunen
van post-conflict
toeristisch ondernemerschap
voor vluchtelingen

INSPIRE

Inhoudstabel

- Het project
- Ontmoet de partners
- Inleiding
- Case Studies
 - Ierland case study 1: BiaFriend: Een sociale onderneming in Ierland gericht op kookdemonstraties door vluchtelingen
 - Ierland case study 2: Toerisme aan de marges
 - Oekraïne case study 1:
 - Oekraïne case study 2:
 - Wereldwijde Case Studies 1
 - België case study 1:
 - België case study 2:
 - Kroatië case study 1:
 - Kroatië case study 2:
 - Wereldwijde Case Studies 2
 - Turkije case study 1:
 - Turkije case study 2:
- Een bedrijf starten in Ierland, België, Kroatië, Türkiye, Oekraïne
 - Stapsgewijze handleiding
 - Ondersteuning bij het schrijven van een businessplan
 - Financiën
 - Bankzaken
 - Een bedrijf registreren en soorten bedrijven
 - Marketing en groei
 - Belastingen & verzekeringen
 - Werkgelegenheid en wetgeving
- Ondernemer zijn als vluchteling – coaching en emoties

Het project

Het INSPIRE-project, geleid door de Technological University of the Shannon (Ierland), zal de noden en behoeften ondersteunen van door vluchtelingen geleide toeristische ondernemingen.

Dit document presenteert goede praktijkvoorbeelden, casestudy's over belemmeringen voor succes en lessen die van toepassing zijn op mensen in vluchtelingachtige situaties die een toeristisch bedrijf willen starten in een post-conflict context. Het rapport is bedoeld om vluchtelingen te ondersteunen bij sociale integratie en toegang tot hoger onderwijs via dit innovatieve project.

Vluchtelingen die toeristische bedrijven opzetten, kunnen hun economische stabiliteit vergroten en tegelijkertijd bijdragen aan de economie van hun gastland. Bovendien biedt het hun unieke vaardigheden die kunnen helpen bij terugkeer, mocht dit een mogelijkheid zijn na een conflictsituatie. De economieën van veel landen zullen afhankelijk zijn van toerisme als middel voor economisch herstel na een oorlog.

Toeristische ondernemingen stellen vluchtelingen in staat om gebruik te maken van hun unieke culturele kennis en om authentieke ervaringen aan te bieden die toeristen aantrekken. Toeristische bedrijven creëren banen, bevorderen intercultureel begrip en ondersteunen gemeenschapsintegratie. Daarnaast stelt het vluchtelingen in staat om hun leven op te bouwen met waarde, onafhankelijkheid en een gevoel van doelgerichtheid. Door in te spelen op de groeiende vraag naar boeiende reiservaringen, kunnen door vluchtelingen geleide bedrijven floreren, met een positieve impact op zowel de lokale economie als de financiële situatie van de vluchtelingen. Tegelijkertijd tonen ze het rijke culturele erfgoed dat ze meebrengen naar hun nieuwe thuislanden of naar hun thuisland bij terugkeer.

SDG's van de Verenigde Naties

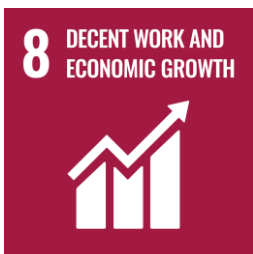
Ons project is afgestemd op de volgende doelstellingen van de Duurzame Ontwikkelingsdoelen van de Verenigde Naties. Elke casestudy, workshop en bron die we creëren, is ontworpen om de volgende SDG's te ondersteunen.



Ons project heeft als doel de meest kansarmen in de samenleving te integreren door het ontwikkelen van ondernemersvaardigheden, kennis en zelfvertrouwen.



Inspire biedt kwalitatief hoogwaardig onderwijs aan mensen in vluchteling situaties, academici in het hoger onderwijs, NGO's en KMO's via een handleiding, App, workshops en website.



Ons project heeft als doel om deelnemers te inspireren en interessante, waardevolle carrièrekansen te creëren, waarbij zij genieten van zelfbepaling over hun eigen economische toekomst.



Door samenwerkingen aan te gaan met NGO's, mensen in vluchteling situaties, sociale ondernemingen, overheidssteun en KMO's, zullen we ondernemers ondersteunen bij het ontwikkelen van veerkracht, aanpassingsvermogen en integratie.

Ontmoet de partners

Report Contributors



Dr Tony Johnston,
Technological University
of the Shannon, Ireland



Dr Noëlle O'Connor,
Technological University
of the Shannon, Ireland



Dr Serhii Matyukh,
Khmelnytskyi National
University, Ukraine



Nikolina Demark,
PAR University of
Applied
Science, Croatia



Alex Yu,
Technological University
of the Shannon, Ireland



Yvonne Farrand,
Businet



Dr Gurhan Aktas,
Dokuz Eylül University,
Türkiye



Dr Elif Uzgoren
Dokuz Eylül University,
Türkiye



Dr Allan Lawrence,
Businet



David Taylor,
Businet



Lesia Steblo,
DVA, Ukraine



Natasha Farrand
Businet Research
Assistant



Christel Maenen,
PXL, Belgium



Dr Kateryna Slovba,
Khmelnytskyi National
University, Ukraine

Welkom!

Welkom bij onze handleiding! Deze gids is ontworpen om mensen in een vluchteling situatie te helpen bij het starten en laten groeien van hun eigen toeristisch bedrijf. Of je nu voor het eerst overweegt om ondernemer te worden of je al ervaring hebt, deze gids biedt praktische inzichten en middelen die zijn afgestemd op de unieke uitdagingen en kansen waarmee vluchtelingen worden geconfronteerd.

In deze handleiding vind je alles wat je nodig hebt om succesvol je bedrijf te lanceren, van praktisch advies over het opstellen van een bedrijfsplan tot het navigeren door lokale regels op het gebied van belasting, werkgelegenheid, verzekering en bankzaken. We beginnen met praktijkvoorbeelden van vluchteling-ondernemers die met succes hun eigen toeristische bedrijven hebben opgezet. Deze verhalen zullen je inspireren en waardevolle inzichten bieden in het overwinnen van obstakels en het grijpen van kansen in deze groeiende sector.

Onze stapsgewijze onderdelen behandelen de belangrijkste aspecten van het starten van een bedrijf, waaronder de wettelijke en regelgevende vereisten, het opzetten van belasting- en financiële structuren en het verkrijgen van financiering. We bieden tips over het beheer van cashflow, het aanvragen van subsidies of leningen en het omgaan met belastingen, zodat je vanaf het begin de financiële gezondheid van je onderneming kunt waarborgen. De gids is meertalig om een divers publiek te bereiken, zodat taalbarrières je voortgang niet in de weg staan. We hebben ook links opgenomen naar extra middelen, zoals lokale bedrijfssteunorganisaties, netwerkmogelijkheden en trainingsprogramma's, die allemaal zijn bedoeld om je te helpen je bedrijf te laten groeien en te integreren in de lokale economie, of om opnieuw op te bouwen na een oorlog.

Door deze gids te volgen, krijg je de kennis en het zelfvertrouwen om je passie voor toerisme om te zetten in een duurzaam bedrijf, met een positieve impact op zowel je gemeenschap als je eigen toekomst.

- ❖ Mensen in vluchteling gelijkaardige situatie
- ❖ NGOs
- ❖ Hoger onderwijs
- ❖ APP
- ❖ Bankzaken en Financiën
- ❖ Grant Aid
- ❖ Partnership voor SDG's
- ❖ Ondersteuning van ondernemerschap
- ❖ Nieuwe Bedrijven
- ❖ Culturele Integratie
- ❖ Opportuniteiten voor Training
- ❖ Innovatie
- ❖ Armoede beëindigen
- ❖ Degelijk werk
- ❖ Kansen
- ❖ Overdraagbare vaardigheden
- ❖ Bedrijfregistratie
- ❖ Belastingen
- ❖ Verzekeringen
- ❖ Nieuwigheden
- ❖ Sociale inclusie
- ❖ Veranderend toeristisch landschap



Gebruik van de handleiding

In de deze gids vind je de volgende informatie :

- Externe links naar video's, blogs, podcasts en aanvullende literatuur
- Korte feiten en cijfers over ondernemerschap door vluchtelingen
- Ideeën voor docenten, KMO's, ngo's en mensen in vluchteling situaties
- Links naar extra ondersteuning, begeleiding en ideeën die relevant zijn voor ondernemerschap in toerisme

Vergeet niet om onze projectwebsite te bezoeken op <https://www.inspireproject.eu/> om onze database, rapportdocumenten en aanvullende ondersteuning te bekijken.

Wist je dat?

De **Global Roadmap for Refugee Entrepreneurship** biedt strategische richtlijnen voor UNHCR en partners om ondernemerschap bij vluchtelingen te ondersteunen. Het document bespreekt kansen en wereldwijde best practices op dit gebied. Je kunt deze zeer nuttige bron vinden op:

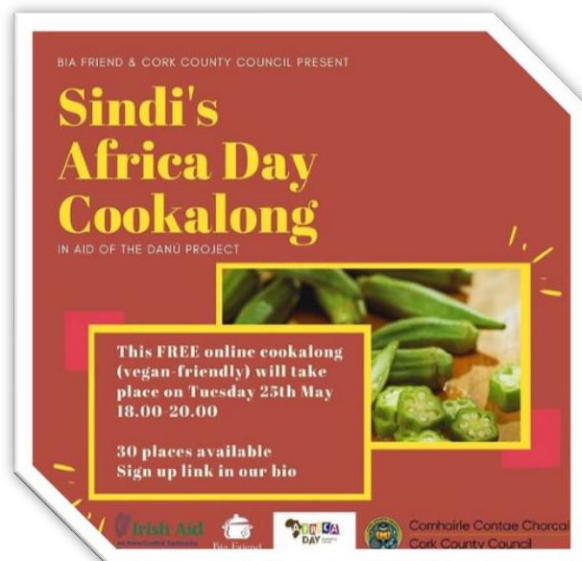
<https://www.unhcr.org/ie/media/global-roadmap-refugee-entrepreneurship>



Toeristisch ondernemerschap bij vluchelingen - Case Studies

BiaFriend: Een sociale onderneming in Ierland gericht op kookdemonstraties voor vluchtelingen

1



Onze eerste casestudy gaat over **Bia Friend**, een online platform dat in 2021 is opgericht door een team van vrijwilligers en dat samenwerkt met chef-koks met een vluchtelingenachtergrond. Het initiatief is gevestigd in Dublin. Bij Bia Friend worden lessen gegeven door asielzoekers en vluchtelingen, met als doel voedsel te gebruiken als middel om sociale integratie te bevorderen. De lessen worden gepromoot op EventBrite en gegeven via Zoom, waarbij kooklessen een breed scala aan wereldgerechten behandelen. Er zijn **verschillende aspecten** van dit initiatief die opmerkelijk zijn, zowel op het gebied van impact als van bedrijfsvoering. Allereerst moet worden opgemerkt dat voedsel al lang wordt erkend als een uitstekend middel voor integratie. Vanuit een zakelijk perspectief kan het echter een complex thema zijn – denk aan de regelgeving, wetten, voedselveiligheidstraining en opstartkosten. Thuiswerken en het online aanbieden van cursussen bieden een alternatief en goedkopere manier om betrokken te raken, waarbij thuiscooken kan worden gedemonstreerd zonder investeringen in ingewikkelde apparatuur. Aangezien betaling kan worden gevraagd op het moment van boeken, is het ook eenvoudiger om inkomsten te beheren, waardoor het risico op afwezigheid bij een fysiek evenement zonder tickets wordt verminderd.

Tourism on the Margins: Een Case Study van Secret Street Tours, Dublin

2

Location: Dublin, Website: <https://www.secretstreettours.org/>



Secret Street Tours in Dublin is een non-profit sociale onderneming die gasten een nieuwe manier biedt om de straten van Dublin te ontdekken, door de ogen en ervaringen van iemand die dakloos is geweest. Dakloosheid is een dringend sociaal probleem in Ierland in het algemeen en in Dublin in het bijzonder, met grote aantallen burgers en vluchtelingen die in tijdelijke of ongeschikte accommodaties verblijven, of helemaal geen onderdak hebben. Het doel van de organisatie is om hun gidsen te versterken met vaardigheden en zelfvertrouwen om de volgende stap te zetten richting een zelfstandig leven, terwijl ze hun klanten de mogelijkheid bieden om in contact te komen met een van de meest dringende sociale uitdagingen van Dublin. Soortgelijke tours bestaan in het Verenigd Koninkrijk, georganiseerd door **Unseen Tours** (Londen) en **Invisible Cities** (Edinburgh, Glasgow, York, Cardiff en Liverpool).

Het **Maandelijkse Daklozenrapport** van juni 2024 in Ierland laat zien dat 14.303 individuen gebruik maakten van noodopvang, een toename van 144 (1%) ten opzichte van mei 2024. Dit cijfer geeft een idee van de omvang van het daklozenprobleem in Ierland, een land met slechts 5 miljoen inwoners. Secret Street Tours werkt met een uiterst gemarginaliseerde bevolkingsgroep om deze tours te ontwikkelen en aan te bieden, die een sterke sociale impact kunnen hebben. De tours zijn vol hoop en laten zien dat zelfs bij de meest gemarginaliseerde mensen veerkracht naar boven kan worden gebracht met de juiste training en ondersteuning.

Tourism on the Margins

2

Het onderzoeken van initiatieven zoals **BiaFriend** of **Secret Street Tours** kan nuttige inzichten bieden voor het INSPIRE-programma. Sociale ondernemingen kunnen persoonlijke ervaringen benutten om unieke, betekenisvolle ervaringen voor toeristen te bieden, maar belangrijker nog, ze doen dit terwijl ze gemarginaliseerde gemeenschappen versterken.

1. Het Versterken van Gemarginaliseerde Stemmen

Daklozen-geleide tours of door vluchtelingen geleide kooklessen plaatsen gemarginaliseerde stemmen centraal in het verhaal. Toerisme-initiatieven voor vluchtelingen zouden op vergelijkbare wijze kunnen focussen op het versterken van vluchtelingen, zodat zij hun verhalen kunnen vertellen en hun unieke perspectieven kunnen delen.

2. Focus op Authentiek Verhaalvertellen

De kracht van deze kooklessen en tours ligt in hun authenticiteit—gidsen delen persoonlijke verhalen en inzichten over het leven op straat, of koks delen hun ervaringen met voedsel. Voor vluchtelingen kan het delen van echte verhalen over hun reis, cultuur en ervaringen met ontheemding diepe connecties met toeristen creëren.

3. Stereotypen Doorbreken en Empathie Opbouwen

Wandeltochten geleid door daklozen dagen stereotypen uit en helpen toeristen de menselijke kant van dakloosheid te zien. Op dezelfde manier kan een toerismeprogramma voor vluchtelingen misvattingen bestrijden en empathie voor vluchtelingen bevorderen.

4. Sociale Impact en Economische Versterking

Het kernpunt van deze tours is sociale impact—het bieden van inkomsten en zinvolle werkgelegenheid aan mensen die getroffen zijn door dakloosheid. Evenzo zou een toerismeprogramma voor vluchtelingen zich moeten richten op economische versterking en vaardighedenontwikkeling voor vluchtelingen.

Tourism on the Margins

2



5. Culturele Uitwisseling en Leren

Wandeltochten geleid door daklozen bieden vaak een alternatieve kijk op een stad en belichten ongeziene aspecten van het stadsleven. Door vluchtelingen geleide tours zouden toeristen op vergelijkbare wijze de kans kunnen bieden om een unieke culturele uitwisseling te ervaren—van keuken en tradities tot verhalen van veerkracht.

6. Opbouwen van Gemeenschapspartnerschappen

Deze tours werken vaak samen met NGO's, lokale bedrijven en gemeenschapsorganisaties om ondersteuning te bieden aan daklozen. Een toerisme-initiatief voor vluchtelingen kan profiteren van sterke samenwerkingen met organisaties die vluchtelingen ondersteunen, lokale toerismebureaus en sociale ondernemingen.

7. Ethische Overwegingen en Uitbuiting Voorkomen

Een belangrijke uitdaging bij wandeltochten geleid door daklozen is het vermijden van uitbuiting en het waarborgen van waardigheid en autonomie voor de gidsen. Bij vluchtelingen is er een vergelijkbaar risico op voyeurisme of tokenisme. Dit moet zorgvuldig worden beheerd om ervoor te zorgen dat zowel gastheren als gasten zich veilig, comfortabel en in controle voelen over hun omgeving en emoties.

Tourism on the Margins

2



8. Flexibiliteit en Aanpassing aan de Behoeften van Vluchtelingen

Daklozen-tourprogramma's passen zich vaak aan de uiteenlopende behoeften van hun gidsen aan, met flexibele roosters en extra ondersteuning waar nodig. Vluchtelingen kunnen te maken krijgen met uitdagingen zoals mentale gezondheidsproblemen, taalbarrières en trauma's.

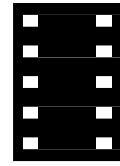
9. Creëren van een Uniek Verkooppunt (USP)

Unseen Tours en vergelijkbare initiatieven onderscheiden zich doordat ze een ervaring bieden die toeristen nergens anders kunnen vinden—een persoonlijke, alledaagse kijk op de stad. Een toerismeprogramma voor vluchtelingen zou op dezelfde manier de unieke perspectieven en verhalen van vluchtelingen kunnen promoten, wat het onderscheidt van het reguliere toerisme.

10. Marketing voor Sociale Verandering

Daklozen-tours presenteren vaak openlijk hun sociale missie, wat aantrekkelijk is voor sociaal bewuste toeristen. De marketing voor een toerismeprogramma voor vluchtelingen zou op vergelijkbare wijze de dubbele doelstelling moeten benadrukken: het bieden van een transformerende culturele ervaring voor toeristen, terwijl tegelijkertijd vluchtelingen worden ondersteund.

Aanbevolen om te bekijken, lezen en luisteren



Hieronder vind je enkele interessante links naar video's, podcasts, blogs en nieuwsartikelen over vluchtelingenondernemers over de hele wereld. Deze links belichten de inspirerende verhalen van vluchtelingenondernemers die, ondanks enorme uitdagingen, veerkracht, innovatie en succes hebben getoond. Van het opbouwen van bloeiende bedrijven in nieuwe landen tot het herleven van culturele tradities via voedsel en technologie, laten deze individuen zien hoe ondernemerschap levens kan transformeren.

Hun verhalen, vastgelegd op verschillende platforms, onthullen de kracht, creativiteit en impact die vluchtelingen brengen naar hun gemeenschappen. Via persoonlijke interviews, documentaires en presentaties bieden deze video's een dieper inzicht in de cruciale rol van vluchtelingenondernemers bij het bijdragen aan lokale economieën en het bevorderen van positieve sociale veranderingen.

- **Andrew Leon Hanna on '25 Million Sparks: The Untold Story of Refugee Entrepreneurs'** Andrew Leon Hanna bespreekt zijn boek, waarin hij het fenomeen van vluchtelingenondernemerschap in kampen en steden wereldwijd onderzoekt.
[YouTube](#)
- **The Untold Story of Refugee Entrepreneurs:** Andrew Leon Hanna, MBA '22, wil de perceptie over vluchtelingen veranderen door hun veerkracht en ondernemingsgeest te benadrukken.
[YouTube](#)
- **Their Journey From Refugees to Successful Entrepreneurs** Deze video vertelt het verhaal van Le Duc Nguyen, die Vietnam ontvluchtte en een succesvol bedrijf opbouwde in Los Angeles.
[YouTube](#)
- **Better Futures: Enabling Young Refugee Entrepreneurs** Een showcase-evenement met verhalen van ondernemersdeskundigen en gevluchte ondernemers, waarbij uitdagingen en successen worden besproken.
[YouTube](#)
- **Investing in Refugee Entrepreneurs in East Africa** Een podcast met Julianne Oyler, medeoprichter en CEO van het African Entrepreneur Collective, over ondersteuning voor gevluchte ondernemers in Oost-Afrika.
[Wharton Knowledge](#)

Case Study: Visit Ukraine Today



3

Locatie: Kyiv, Ukraine

Website: <https://visitukraine.today>

Bezoek Oekraïne Vandaag is een toeristisch bureau gevestigd in Kyiv. Het bureau richt zich zowel op inkomend als uitgaand toerisme. Voorbeelden van producten zijn zowel inkomende als uitgaande reizen. Een innovatief voorbeeld is de tour '**Escort in heroverde steden**', die journalisten, NGO's of andere geïnteresseerden meeneemt naar steden in Oekraïne tijdens oorlogstijd. Een positief aspect van sociale inclusie bij de aangeboden tours is dat alle opbrengsten worden besteed aan de wederopbouw van vernietigde steden. Vergelijkbare tours met soortgelijke titels zijn onder andere '**KYIV IS UNBEATABLE**', '**Kyiv + escort in heroverde steden**', en '**Escort in Chernihiv**'. Tijdens de tours worden verschillende onderwerpen besproken, zoals de Russische invasie van Oekraïne, iconische historische locaties, de impact van de oorlog en de hoop op vrede. Er ligt een sterke nadruk op veiligheid tijdens de tours, met richtlijnen over vervoer, accommodatie, veiligheid tijdens de activiteiten en begeleiding. De gebruikelijke diensten die wereldwijd bij de meeste tours worden aangeboden, zoals vervoer en maaltijden, worden ook besproken. De prijzen variëren van budgetvriendelijke tours tot meer premium opties.

Belangrijke lessen/inzichten

- De toerismesector begint met wederopbouw nog voordat het conflict is beëindigd.
- Op het eerste zicht onoverkomelijke uitdagingen, zoals veiligheid en risicoperceptie, kunnen worden overwonnen met zorgvuldige planning en geruststellingen.
- Bijdragen aan gemeenschappen, door middel van financiële bijdragen uit inkomsten, is cruciaal voor zowel maatschappelijk verantwoord ondernemen als voor het ondersteunen van de slachtoffers van de oorlog.

Wist je?

In 2023, opende Oekraïense vluchtelingen 10% van alle nieuwe eenmanszaken in Polen?



Case Study: Een venster op Lviv.

Hoe drie vrienden een unieke koffie shop opstartten.

4

Locatie: Lviv, Ukraine

Website: [Instagram - KiiT](#)

- **Achtergrond:**

Drie vrienden, Serhii uit Irpin, Ivan uit Borodianka en Daryna uit Nizhyn, vluchtten uit hun door oorlog getroffen woonplaatsen en vestigden zich in Lviv. Voor de oorlog werkte Ivan als barista, terwijl Serhii een culinaire blog runde. Na de bezetting van hun steden legden ze hun spaargeld bij elkaar en openden, met een bescheiden budget van 10.000 UAH, een klein "raam"-café waar ze koffie, galettes en taarten serveren op basis van hun eigen recepten.

- **Bedrijfsconcept:**

Aanvankelijk huurden ze een kleine ruimte aan een raam in de Ruska-sstraat in het centrum van Lviv voor twee maanden, omdat dat het enige was dat ze zich konden veroorloven. Het café, genaamd "**KiiT**", vernoemd naar de kat van Serhii (die ze meenamen naar Lviv), werd een plek waar de lokale bevolking kon genieten van hun vers gebakken lekkernijen. Door de hoge vraag waren alle gebakken producten al vóór de middag uitverkocht, zelfs toen ze de productie verhoogden. In het begin bakten ze ter plaatse, maar naarmate de vraag groeide, regelden ze een tweede keuken aan de Bohdan Lepkyi-sstraat.

- **Uitbreiding en Gemeenschapssteun:**

Het succes van **KiiT** inspireerde hen om een tweede locatie in Lviv te openen en later uit te breiden naar Kyiv, ondanks de hogere kosten die dit met zich meebracht. De vrienden hebben geen externe hulp ontvangen en vertrouwen volledig op hun eigen inspanningen. Ze doneren regelmatig aan de Oekraïense strijdkrachten en bieden gratis koffie aan soldaten, omdat ze geloven dat kleine gebaren bijdragen aan een sterke en veerkrachtige gemeenschap. Hoewel ze van plan zijn om uiteindelijk een zitgedeelte te creëren, vinden ze het raamformaat ideaal om eenvoud te behouden en kosten te minimaliseren.



Case Study: Een venster op Lviv.

Hoe drie vrienden een unieke koffie shop opstartten.

4

Belangrijke lessen/inzichten

- **Vindingrijkheid en Zelfredzaamheid:** De vrienden bouwden hun bedrijf helemaal vanaf nul op zonder externe hulp, wat hun veerkracht en vindingrijkheid benadrukt.
- **Gemeenschapssteun en Wederkerigheid:** Het aanbieden van gratis koffie aan soldaten en het doneren van winst creëert goodwill en versterkt de band met de gemeenschap.
- **Groeien in Kleine Stappen:** Beginnen met een klein en beheersbaar model stelde hen in staat om geleidelijk op te schalen naarmate de vraag groeide, waardoor financiële risico's werden geminimaliseerd.
- **Klantgerichte Benadering:** Inspelen op de grote vraag door de productie uit te breiden laat aanpassingsvermogen zien en een sterke toewijding aan klanttevredenheid.
- **Authenticiteit Behouden:** Het café vernoemen naar Serhii's kat en het verbinden aan zijn culinaire blog creëert een persoonlijk merk dat aanspreekt bij klanten.
- **Kosteneffectief Bedrijfsmodel:** Het opereren vanuit een raamformaat hielp de kosten laag te houden, waardoor het bedrijf levensvatbaar bleef ondanks financiële beperkingen.
- **Veerkracht te midden van Financiële Uitdagingen:** Uitbreiden naar een duurdere markt zoals Kyiv toont hun bereidheid om inkomsten opnieuw te investeren, ondanks financiële druk.
- **Focus op een Langetermijnvisie:** Hun doel om uiteindelijk een zitgedeelte te openen weerspiegelt een duurzame, groei-gerichte benadering van ondernemen.

Dit voorbeeld benadrukt de impact klein starten, bouwen op de steun van de gemeenschap en trouw blijven aan een unieke merkidentiteit.





Case Study: Van gedwongen ontheeming naar zakelijk succes. Toerisme-initiatieven door intern ontheemden in Oekraïne

5

Locatie: Gorayivka (Bakota), Khmelnytskyi region, Ukraine

Website: [Bakota Hub on Facebook](#)

- **Achtergrond:**

De oorlog in Oekraïne heeft geleid tot een aanzienlijke verplaatsing van burgers uit de zuidelijke en oostelijke regio's naar centrale en westelijke delen van het land. Intern ontheemden (IDP's) werden gedwongen hun huizen te verlaten voor veiligheid en bescherming. Alina Oliynyk, oorspronkelijk uit Charkiv, verhuisde naar het dorp Horayivka, een toeristische plek in het Bakota-gebied van Khmelnytskyi, nadat haar geboortestad zwaar gebombardeerd en verwoest was. Ze bezat al een eigendom in deze regio.

- **Professionele Achtergrond:**

Voor de oorlog voerde Alina diverse culturele projecten uit, zoals de House of Europe Infrastructure Grants, Art Under Attack, de oprichting van een Oekraïens informatiepunt op het Pohoda Fest in Slowakije en ICAP Yednannya. In 2021 was ze medeoprichter van Bakota Hub, een locatie voor toerisme, culturele en sociale evenementen. Momenteel leidt Alina de NGO Cultural Club, waar ze zich richt op projectmanagement, wat aansluit bij haar opleiding en ervaring.

- **Zakelijk Experiment:**

In 2023 voerde Alina een experiment uit om het winstpotentieel van toerisme voor de lokale gemeenschap aan te tonen. Ze huurde een hostel in Stara Ushytsia, een schilderachtige maar ondergewaardeerde locatie aan de rivier de Dnjestr. Na enkele kleine renovaties lanceerde Alina het hostel voor het seizoen (juni tot oktober) en promootte het via sociale media en online platforms. Dit resulteerde in een hoge bezettingsgraad, 100% kamerbezetting. Uiteindelijk droeg het hostel 20.000 UAH aan toeristenbelasting bij—50% van de totale toeristenbelasting van de gemeenschap voor dat seizoen.

- **Inzichten en Overtuigingen:**

Alina schrijft haar succes toe aan gedetailleerde beschrijvingen en visuele promotie van de locatie. Ze gelooft dat toerisme toegankelijk is voor iedereen, ongeacht opleiding, en een haalbare economische activiteit vormt. De natuurlijke schoonheid, het culturele erfgoed en de eenvoud van Bakota trekken bezoekers aan die op zoek zijn naar een unieke culturele en natuurlijke ervaring. Voor plattelandsgemeenschappen benadrukt Alina het belang van oprechtheid, duidelijke communicatie over voordelen en realistische financiële verwachtingen. Ze wijst op het belang van doorzettingsvermogen ondanks angsten en het belang van authentiek contact met lokale bewoners.

- **Toekomstplannen:**

Alina streeft naar milieuvriendelijke en gemeenschapsgerichte projecten. Momenteel richt ze zich op het ontwikkelen van programma's voor veteranen, omdat Bakota een ideale locatie biedt voor retraites en revalidatie.

Case Study: Van gedwongen ontheeming naar zakelijk succes. Toerisme-initiatieven door intern ontheemden in Oekraïne



5

Belangrijke lessen/inzichten

1. **Aanpassingsvermogen in crisis:** Het vermogen om flexibel in te spelen op veranderende omstandigheden, vooral tijdens crises, is essentieel om een bedrijf te behouden en te laten groeien.
2. **Gebruik van bestaande middelen:** Een nieuw bedrijf starten vereist niet altijd grote nieuwe investeringen; bestaande middelen en vaardigheden kunnen creatief worden ingezet om een stevige basis te leggen.
3. **Betrokkenheid van de gemeenschap:** Vertrouwen en steun opbouwen bij de lokale gemeenschap door transparante communicatie over voordelen is cruciaal voor langdurig succes en impact.
4. **Transparantie en verantwoordingsplicht:** Eerlijke en transparante bedrijfspraktijken, vooral op financieel gebied, kunnen bijdragen aan lokale economische groei en sterkere banden met de gemeenschap.
5. **Effectief gebruik van digitale marketing:** Sociale media en online platforms kunnen de reikwijdte vergroten en een breder publiek aantrekken, waardoor bewustwording en betrokkenheid kosteneffectief worden bevorderd.
6. **Experimenteren en leren:** Ideeën op kleine schaal testen voordat ze volledig worden geïmplementeerd, kan waardevolle inzichten opleveren en risico's verminderen, terwijl het bedrijfsmodel verder wordt verfijnd.
7. **Focus op nichemarkten:** Door producten en diensten af te stemmen op specifieke klantbehoeften, kan een unieke marktpositie worden gecreëerd en loyale klanten worden aangetrokken.
8. **Volharding en hard werk:** Consistente inzet en veerkracht zijn essentieel om uitdagingen te overwinnen en zakelijke doelen te bereiken, zelfs bij aanvankelijke twijfels.
9. **Empathie en oprechtheid:** Oprechte bedoelingen en empathische interacties bevorderen vertrouwen en goodwill, vooral in gemeenschapsgerichte of servicegerichte bedrijven.
10. **Omarmen van lokale cultuur:** Het benutten van de unieke culturele of historische aspecten van een locatie kan de aantrekkingskracht van het bedrijf vergroten en klanten aantrekken die op zoek zijn naar authentieke ervaringen.

Case Study: Van gedwongen ontheeming naar zakelijk succes. Toerisme-initiatieven door intern ontheemden in Oekraïne



5

Belangrijke lessen/inzichten

11. Realistische financiële soelen Stellen: Realistische verwachtingen voor inkomsten en groei helpen bij duurzame planning en het behouden van financiële stabiliteit.

12. Kansen creëren in onderbediende gebieden: Ondernemerschap kan gedijen in landelijke of onderbediende regio's, door nieuwe economische kansen te bieden en lokale ontwikkeling te ondersteunen.

13. Heldere communicatie: Transparante en open communicatie met belanghebbenden is cruciaal om vertrouwen op te bouwen en wederzijds begrip te waarborgen.

14. Toewijding aan duurzaamheid: Het integreren van duurzame praktijken in bedrijfsactiviteiten kan aansluiten bij de groeiende verwachtingen van consumenten en langdurige waarde creëren.

15. Sociale impact: Focus op initiatieven die de bredere gemeenschap ten goede komen, zoals welzijns- of sociale programma's, kan het bedrijf een doel geven en positieve veranderingen bevorderen.

Case Study: Van gedwongen ontheeming naar zakelijk succes. Toerisme-initiatieven door intern ontheemden in Oekraïne



5



Case Study: Van ontheeming naar culinair succes. Het verhaal van een ijs- en gebakbedrijf van intern verplaatse personen in Oekraïne.

6

Locatie : Vinnytsia, Ukraine

Website: [Perfetto Food](#) | [Instagram](#)

- **Achtergrond:**

Anna en Kostiantyn Voskoboinik, een familie van restaurateurs afkomstig uit Cherson, besloten hun culinaire bedrijf voort te zetten na hun verhuizing naar Vinnytsja vanwege de Russische bezetting van hun geboortestad. Aan de Soborna-sstraat openden ze een café-gelateria waar ze 24 smaken van **Perfetto-gelato**, kenmerkende fruittheeën en een unieke "Cherson"-taart op basis van hun eigen recept aanbieden. Hun reis in de culinaire industrie begon 20 jaar geleden in Italië, waar ze werkten en de kunst van het ijsmaken leerden. Na hun terugkeer naar Oekraïne openden ze hun eerste ijskiosk op het strand in Zatoka, een resort aan de Zwarte Zee.

- **Professionele achtergrond:**

Voor de oorlog runde de familie horecazaken in Mykolajiv en Odessa, waardoor ze ervaring opdeden in verschillende regio's. Ondanks de uitdagingen van de verhuizing besloten ze in Oekraïne te blijven in plaats van naar het buitenland te vertrekken. Binnen twee maanden regelden ze een lening, huurden een pand en kochten nieuwe apparatuur, aangezien ze hun gereedschap niet uit het bezette Cherson konden ophalen. Gelukkig wisten ze hun kenmerkende taartverpakkingen mee te nemen. Enkele teamleden, waaronder barman Andriy en banketbakker Diana, verhuisden ook naar Vinnytsja. Het café biedt nu werk aan 10 mensen. Anna hoopt na de oorlog naar Cherson terug te keren, maar ze is van plan het café in Vinnytsja open te houden en de speciale "Cherson"-taart te blijven serveren.

- **Product hoogtepunt - Cherson-taart:**

Anna ontwikkelde het recept voor de "Cherson"-taart in 2019, waarmee ze een lokale wedstrijd won voor het kenmerkende dessert van de stad. De taart, die een zoet symbool van Cherson is geworden, is glutenvrij en bestaat uit lagen meringue met walnoten, roomkaas met witte chocolade en gedroogde abrikozen, allemaal bedekt met Belgische melkchocolade.

- **De verhuizing naar Vinnytsja:**

In de dagen voorafgaand aan de grootschalige invasie hing er een gevoel van naderend gevaar. Ondanks waarschuwingen van vrienden geloofde Anna niet dat er echt een oorlog kon uitbreken in moderne tijden. Toen echter om 5 uur 's ochtends explosies hun huis deden schudden, besepte ze de ernst van de situatie. De compacte omvang van Vinnytsja sprak hen aan, waardoor ze veel konden doen op een dag zonder lange reistijden, zoals in grotere steden. Ze vonden snel een huurpand, startten met renovaties en regelden de benodigde papieren efficiënt, geholpen door hun eerdere zakelijke ervaring. Ze merkten op dat het starten van een bedrijf in Oekraïne relatief eenvoudig is, met weinig bureaucratie. Hierdoor konden ze met persoonlijke spaargelden en een lening die vóór de invasie was afgesloten, opnieuw beginnen.

- **Missie en Toekomstplannen:**

De familie Voskoboinik streeft ernaar om Oekraïense producten zowel binnenlands als internationaal populair te maken. Op dit moment is hun banketbakkerij gevestigd in Vinnytsja, terwijl het ijs tijdelijk in Kyiv wordt gemaakt. Uiteindelijk willen ze alle activiteiten onder één dak samenbrengen en beginnen met de productie van jonge kazen, gemaakt van melk van boeren uit Vinnytsja. Hierbij ligt de nadruk op het ondersteunen van lokale bedrijven.

Case Study: Van ontheeming naar culinair succes. Het verhaal van een ijs- en gebakbedrijf van intern verplaatse personen in Oekraïne.

6

Belangrijke lessen/inzichten

- **Veerkracht en vastberadenheid:** Tegenslagen kunnen een katalysator zijn voor groei, zoals blijkt uit Anna en Kostiantyns vastberadenheid om hun bedrijf in een nieuwe stad opnieuw op te bouwen.
- **Aanpassen aan nieuwe Markten:** Het herkennen en benutten van de unieke voordelen van een nieuwe locatie, zoals de compactheid van Vinnytsja, kan operationele efficiëntie verbeteren.
- **Gemeenschaps- en teamondersteuning:** Het behouden en verhuizen van belangrijke teamleden bevordert continuïteit, zelfs te midden van ontwrichting.
- **Behoud van merkidentiteit:** Het behouden van kenmerkende producten, zoals de "Cherson"-taart, helpt om een verbinding met de eigen roots te bewaren en merkloyaliteit op te bouwen.
- **Belang van voorbereidheid:** Financiële middelen en eerdere ervaring stellen bedrijven in staat om sneller te reageren op onvoorziene omstandigheden.
- **Promotie van lokale Producten:** Het benadrukken van lokale ingrediënten en het ondersteunen van nabije leveranciers versterkt banden met de gemeenschap en sluit aan bij de groeiende interesse in lokaal geproduceerde producten.
- **Efficiënt omgaan met bureaucratie:** Eerdere ervaring benutten om juridische en organisatorische zaken efficiënt af te handelen is cruciaal bij het openen van een nieuwe bedrijfsvestiging.
- **Creatieve probleemoplossing:** Flexibiliteit in het lokaal inkopen van nieuwe apparatuur en middelen toont het belang van probleemoplossende vaardigheden in crisissituaties.
- **Focus op kwaliteit en innovatie:** Het introduceren van een uniek product, zoals de glutenvrije "Cherson"-taart, onderstreept de kracht van innovatie bij het onderscheiden van een bedrijf.
- **Langetermijnvisie met flexibiliteit:** Terwijl ze vasthouden aan de droom om terug te keren naar hun geboortestad, plannen ze ook voor de toekomst van hun huidige locatie, waarbij hoop wordt gecombineerd met praktische groeistrategieën.

Case Study: Van ontheeming naar culinair succes. Het verhaal van een ijs- en gebakbedrijf van intern verplaatste personen in Oekraïne.

6



Case Study: Beauty and Business: Hoe een ontheemde persoon van Kherson een eigen bedrijf ontwikkelde in Zhytomyr



7

Locatie: Zhytomyr, Ukraine

Website: [Women's Secret on Facebook](#) | [Instagram](#)

Achtergrond:

Na de grootschalige invasie van Oekraïne door Rusland verhuisden Svitlana Solotvinska en haar man Oleksii in het voorjaar van 2022 van hun geboortestad Cherson (die onder bezetting was gevallen) naar Zhytomyr. De oorlog dwong hen niet alleen hun huis achter te laten, maar ook van beroep te veranderen. Svitlana, afkomstig uit het dorp Trokhymivka in het district Ivaniv van de regio Cherson, moest haar gevestigde carrière opgeven. Oorspronkelijk opgeleid als apotheker, besloot ze bij aankomst in Zhytomyr een nieuwe weg in te slaan in de schoonheidsindustrie.

Ontwikkeling van het bedrijf:

In Zhytomyr opende Svitlana een schoonheidssalon waar ze massages en ontharingsdiensten aanbiedt. Ze kreeg financiering voor haar massagesalon via subsidieprogramma's, en de apparatuur werd aangeschaft met middelen die beschikbaar werden gesteld door de "School of Small and Medium Business Support."



Case Study: Beauty and Business: Hoe een ontheemde persoon van Kherson een eigen bedrijf ontwikkelde in Zhytomyr

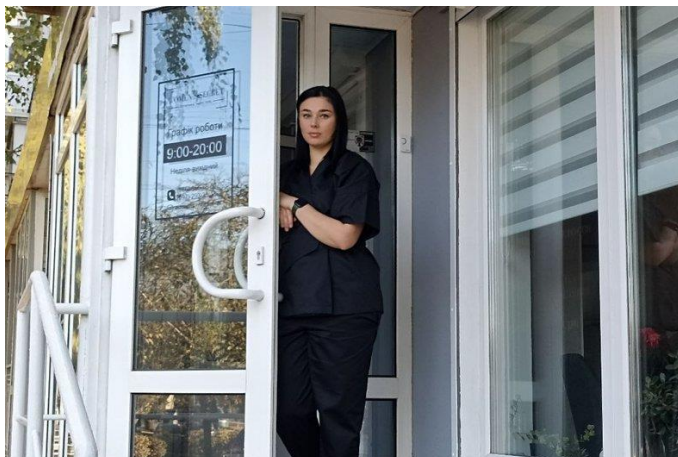


7

Belangrijke lessen/inzichten:

1. **Flexibiliteit en bereidheid om te veranderen:** Svitlana's beslissing om van de farmacie naar de schoonheidsindustrie over te stappen illustreert het belang van aanpassingsvermogen in reactie op levensveranderingen.
2. **Toegang tot financieringsmogelijkheden:** Het benutten van subsidieprogramma's stelde Svitlana in staat haar bedrijf te financieren, wat de waarde aantoonde van het verkennen van externe financieringsbronnen.
3. **Veerkracht te midden van tegenspoed:** Het verlaten van haar gevestigde beroep om een nieuwe onderneming te starten benadrukt veerkracht en de moed om nieuwe uitdagingen aan te gaan.
4. **Ondersteuning van gemeenschapsbehoeften:** Door een schoonheidssalon te openen, draagt Svitlana bij aan lokale diensten en ondersteunt ze het welzijn van haar nieuwe gemeenschap.
5. **Belang van vaardigheidsontwikkeling:** Deze case onderstreept de waarde van voortdurende leren en professionele ontwikkeling bij de overgang naar nieuwe vakgebieden.

Dit voorbeeld illustreert de veerkracht en het aanpassingsvermogen die nodig zijn om een carrière opnieuw te starten en een bedrijf op te zetten in het licht van tegenspoed.



Case Study: Ambachtelijke landbouw. Hoe ontheemden een merk voor biologische groenten opbouwden



8

Locatie: Mykhailivka, Kirovohrad region, Ukraine

Website: [Eastern Variant on Facebook](#)

Achtergrond: Yuliia en Serhii Samofalov, ontheemden uit Rubizhne in de regio Loehansk, hadden tien jaar lang een succesvolle fotostudio. In februari 2022, toen de invasie begon, vluchtten ze en lieten hun huis en bedrijf achter. Omdat ze hun apparatuur niet konden ophalen vanwege de bezetting, vestigden ze zich uiteindelijk in Mykhailivka, regio Kirovohrad, na tussenstops in andere steden. Aanvankelijk woonden ze bij familie, maar later vonden ze hun eigen huis en besloten een nieuwe onderneming te starten.

Sociaal landbouwinitiatief: In 2023 vroeg Yuliia een subsidie aan om een kleinschalig landbouwproject op te zetten, gericht op het ondersteunen van zelfstandig ondernemerschap voor ontheemden in hun gemeenschap. Met financiering van de NGO “Tenth of April” kochten ze noodzakelijke werktuigen, waaronder een frees en een druppelirrigatiesysteem. Een groep van 10 personen (vijf lokale bewoners en vijf ontheemden) cultiveerde één hectare land en verbouwde verschillende groenten zoals radijs, aardappelen, wortelen, kool, uien en tomaten. Aan het einde van het seizoen leverde het project verse biologische groenten aan 15 ontheemde gezinnen, die elk 15 kilogram producten ontvingen.

Uitbreiding met een serreproject: In 2024 verkreeg Yuliia aanvullende financiering van de internationale organisatie Oxfam om het project uit te breiden met een serre van 8x20 meter. Samen met ontheemden en lokale oudere vrouwen plantten ze komkommers en tomaten. Ze voorzagen ook 15 gezinnen van peper- en tomatenzaailingen voor thuisbeplanting, ter bevordering van voedselzelfvoorziening.

Educatieve voorlichting: In samenwerking met de NGO “Tenth of April” organiseerde Yuliia informatiesessies en rondleidingen door de serre voor studenten van het Mykhailivka Lyceum. Ze verkende ook ambachtelijke productie, waarbij ze een dehydrator gebruikte die was geschenken door het Women’s Consortium of Ukraine om groenten te drogen en kleinschalige producten te maken zoals paprikapoeder, pompoensnoepjes en zongedroogde tomaten.

Case Study: Ambachtelijke landbouw. Hoe ontheemden een merk voor biologische groenten opbouwden



8

Belangrijke lessen/inzichten:

1. **Gebruik van lokale middelen voor oieuwe Ondernemingen:** Het starten van een landbouwproject in een nieuwe gemeenschap stelde Yuliia en Serhii in staat hun vaardigheden en middelen aan te passen aan de lokale behoeften.
2. **Gemeenschapsgerichte sociale impact:** Door zowel ontheemden als lokale bewoners te betrekken, bevorderden ze een gevoel van gemeenschap, veerkracht en wederzijdse steun.
3. **Duurzame zelfstandig ondernemerschap:** Het creëren van mogelijkheden voor zelfvoorziening onder ontheemde gezinnen toont het belang van duurzame werkgelegenheid bij het heropbouwen van levens.
4. **Gebruik van subsidies en externe financiering:** Toegang tot subsidie voor landbouwapparatuur en infrastructuur stelde hen in staat hun project op te schalen en de lokale voedselproductie te ondersteunen.
5. **Kleinschalige productie met visie:** De initiële ambachtelijke productie van gedroogde kruiden en groenten toont de waarde aan van klein beginnen, met de mogelijkheid om uit te breiden op basis van vraag.
6. **Educatieve integratie:** Het betrekken van lokale studenten door middel van informatiesessies en rondleidingen benadrukt de educatieve dimensie van het project, wat toekomstige generaties inspireert.
7. **Bevordering van voedselzekerheid:** Het verstrekken van groentezaailingen voor thuisbeplanting geeft gezinnen de middelen om hun eigen voedsel te verbouwen, wat de voedselzekerheid versterkt.

Dit voorbeeld illustreert hoe ontheemden sociale impact kunnen creëren, zelfvoorziening kunnen bevorderen en een ondersteunende gemeenschap kunnen opbouwen door middel van landbouwinitiatieven en duurzame praktijken.

Case Study: Ambachtelijke landbouw. Hoe ontheemden een merk voor biologische groenten opbouwden



8



Wereldwijde Case Studies 1



Fugeelah – Maleisië - <https://fugeelah.com/>



Fugeelah werkt met vluchtelingenvrouwen om handgemaakte sieraden te produceren, die zowel lokaal als online aan een internationaal publiek, waaronder Europa, worden verkocht. Hun model combineert ambacht met ethische mode en creëert een duurzame inkomstenbron voor vluchtelingenartiesten.

Bikes for Refugees – Schotland- <https://www.bikesforrefugees.scot/>



Bikes for Refugees heeft als doel de opnieuw vestiging van geïsoleerde en sociaal-economisch benadeelde New Scots te ondersteunen door het upcyclen en het aanbieden van gratis fietsen. Fietsen bieden een gratis en duurzame manier van transport om toegang te krijgen tot essentiële diensten, evenals een belangrijke manier om nieuwe mensen te ontmoeten en fysiek en mentaal gezond te blijven.

Makers Unite – Nederland- <https://www.makersunite.eu/>



De missie van Makers Unite is om nieuwkomers toegang te bieden tot de arbeidsmarkt door middel van het gezamenlijk ontwerpen en produceren van duurzame producten, waarbij de verhalen rond migratie wereldwijd worden veranderd. Hun visie is een inclusieve samenleving waarin nieuwkomers creatief kunnen bijdragen met hun talenten.



Case Study: Wexist een Syrische organisatie in België

8

Location: Brussels

Website: <https://weexist.be/>



“We Exist” is een organisatie die is opgericht en wordt geleid door Syriërs. Haar doel is om mensen die ontsnapt zijn aan conflicten en vervolging te helpen om de arbeidsmarkt te betreden. Sinds september 2015 ondersteunen ze nieuwkomers in België als freelance vrijwilligers. Ze zijn zich bewust van de vele uitdagingen waarmee deze mensen worden geconfronteerd en hebben We Exist opgericht om kansen op werk te bieden en tegelijkertijd culturele en traditionele kloven te overbruggen.

We Exist werd opgericht in september 2016. Sinds de oprichting bereidt een groep Syrische vrijwilligers gerechten uit de Syrische keuken voor verschillende privé- en professionele bijeenkomsten. We Exist organiseert evenementen gericht op het overbruggen van Oosterse en Europese tradities. Naarmate de activiteiten zich uitbreiden en de financiële middelen groeien, is het doel op lange termijn om meer mensen in dienst te nemen die zijn gevlucht voor conflicten en vervolging. We Exist is gebaseerd op wederzijds respect voor alle individuen, ongeacht etniciteit, religie, ras, seksuele geaardheid of genderidentiteit. Als vluchtelingen zijn de oprichters zich bewust van de vele obstakels waar mensen mee te maken hebben en ze zijn in staat om kansen op werk te creëren door tradities en culturen met elkaar te verbinden.

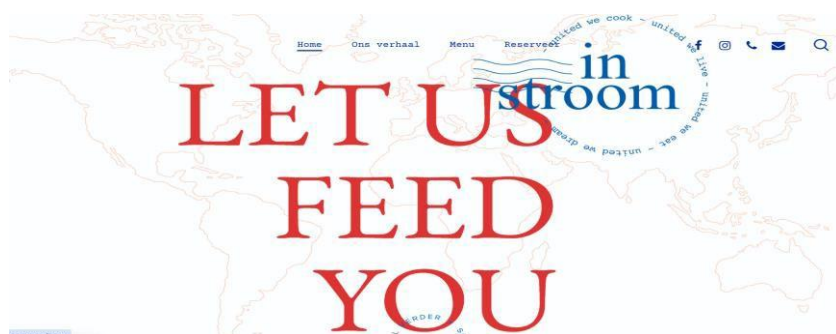
Case Study:

Instroom Academy, een opleidingsrestaurant in België

9

Location: Antwerp

Website: <https://instroom.academy/>



Instroom is meer dan alleen een restaurant; het is ook een opleidingsacademie. Bij Instroom gaat de prijs die de klant betaalt niet alleen naar de maaltijd, maar ook naar de opleiding Van vluchtelingen en anderstalige nieuwkomers. Klanten kunnen het project verder steunen Door zoveel mogelijk Nederlands ('duidelijke taal') te spreken met de stagiairs. Het doel is om voor elk van de vluchtelingen een springplank te creëren naar een nieuwe toekomst in België.

Belangrijkste lessen/ inzichten

- Positief effect van beroepsopleiding op integratie van vluchtelingen
- Deelnemers hebben een aanzienlijke vooruitgang geboekt in hun integratie in de Antwerpse arbeidsmarkt; dit wordt ondersteund door het gebruik van moedertaal interacties met klanten

Wist je dat?

Bedrijven in België die eigendom zijn van vluchtelingen dragen bij tot de creatie van jobs in hun gemeenschappen en stellen gemiddeld 1 tot 2 personen extra te werk. Bron: [Springerlink](#)

Case Study: Het migranten wandeling project

10

In het voorjaar van 2024 lanceerde het Centrum voor Vredesstudies (Kroatisch: Centar za mirovne studije) een reeks wandelingen onder leiding van migranten in de Kroatische hoofdstad Zagreb, waarbij een unieke kans werd geboden om de stad te bekijken door de ogen van degenen die er hun nieuwe thuis van hebben gemaakt. Dit initiatief, dat deel uitmaakt van het project 'A City for All - Responsible Action for Inclusive Local Communities', combineert historische inzichten en persoonlijke verhalen om de dialoog over culturele diversiteit, racisme en integratie te bevorderen. De wandelingen zijn al snel een populaire manier geworden om begrip te kweken en culturele rijkdom te vieren.



Center for Peace Studies Facebook page, 31/12/2024

De eerste wandeling in maart werd geleid door Abdoulie Jobe uit Gambia, vicevoorzitter van de Pan-Afrikaanse vereniging in Kroatië. Tijdens een rondleiding met de naam African Perspectives verkenden de deelnemers locaties die belangrijk zijn voor de Afrikaanse gemeenschap in Zagreb en Abdoulie's persoonlijke reis, zoals het Kroatische Nationale Theater en het Meštrović Paviljoen, een belangrijke locatie voor het Black Lives Matter protest in 2020. Het succes van deze wandeling leidde tot een herhaling in juni 2024 tijdens de 11e Week voor de Vluchteling, een manifestatie die de integratie van vluchtelingen in de Kroatische samenleving ondersteunt.

Case Study: Het migranten wandeling project

10

Een andere wandeling werd eind mei georganiseerd ter gelegenheid van de Internationale Afrikadag, dit keer geleid door Leandre uit Burundi, een asielzoeker en opkomend stand-upcomedian. Leandre leidde de deelnemers langs locaties die zijn leven in Zagreb hebben bepaald, zoals het hoofdstation en een plaatselijke fietsenmaker. Met een persoonlijke noot verweefde hij zijn humor in de wandeling en zorgde hij voor een luchtige maar diepgaande reflectie op zijn ervaringen.

Het overkoepelende doel van de Migrant Walks is om de meest opmerkelijke gebieden van Zagreb te laten zien door de lens van degenen die gemigreerd zijn en er nu wonen. Elke wandeling biedt deelnemers een dieper begrip van de culturele lagen van de stad en biedt tegelijkertijd ruimte voor dialoog en empathie. Deze rondleidingen onthullen een Zagreb dat niet alleen rijk is aan geschiedenis, maar ook bruist van de verhalen van individuen die bijdragen aan de diversiteit en dynamiek van de stad.

Belangrijkste lessen/ inzichten:

- Benadrukt de waarde van culturele diversiteit
- Noodzaak van inclusieve, interculturele verbindingen binnen lokale gemeenschappen
- Aangemoedigde participatie en verhalen vertellen verbeteren het lokale toeristische aanbod
- Schaalbaar model - ruimtes kunnen in andere steden worden gecreëerd om gedeelde menselijkheid en de kracht van dialoog te vieren
- Potentieel om andere vluchtelingen en migranten op te nemen, in dienst te nemen en mondiger te maken



Case Study: Mama Veek's keuken

11

Location: Zagreb

Website: <https://www.facebook.com/MamaVeeksKitchen>

De afgelopen twaalf jaar woont en werkt de uit Nigeria afkomstige Kikelomo Okoli in Zagreb, waar ze Mama Veek's Kitchen runt. Deze unieke locatie is meer dan alleen een restaurant: het is een ruimte waar de Afrikaanse cultuur en vrijgevigheid samenkomen. Mama Veek's Kitchen serveert traditionele Afrikaanse gerechten op basis van recepten die Kikelomo van haar grootmoeder leerde, met ingrediënten die rechtstreeks uit Nigeria komen. Wat het restaurant onderscheidt, is het pay-what-you-can model: iedereen, ongeacht financiële status, kan genieten van een maaltijd, waarbij degenen die het zich kunnen veroorloven donaties achterlaten om anderen te steunen.

Kikelomo's missie reikt veel verder dan haar keuken. Sinds ze het restaurant in 2017 opende, heeft ze het gebruikt als platform om verschillende liefdadigheidsinitiatieven te financieren. De donaties die ze ontvangt helpen niet alleen om mensen in nood te voeden, maar ondersteunen ook haar droom om scholen te bouwen in Nigeria. Een paar jaar geleden begon de bouw van een school van drie verdiepingen in Lagos, haar geboortestad. De school zal gratis onderwijs bieden aan 1000 kinderen en systeemproblemen aanpakken zoals gebrek aan toegang tot basisbenodigdheden, slechte infrastructuur en hoge onderwijskosten.



Via haar vereniging Africa in My Heart, opgericht in 2016, promoot Kikelomo ook de Afrikaanse cultuur in Kroatië. Ze organiseert workshops over Afrikaans koken, drummen, naaien en hairstyling, terwijl ze Afrikaanse immigranten empowered en de lokale bevolking voorlicht over de rijkdom van het Afrikaanse erfgoed. Ze heeft ook scholen in Lagos bezocht om spullen uit te delen en kinderen te inspireren om onderwijs te waarderen. Gedreven door haar eigen ervaring om op jonge leeftijd van school te gaan, is Kikelomo vastbesloten om ervoor te zorgen dat geen enkel kind onderwijs wordt ontzegd. Door haar werk in Zagreb te combineren met haar projecten in Nigeria hoopt ze anderen te inspireren om vrijgevigheid en culturele uitwisseling te omarmen.

Around the World Case Studies 2

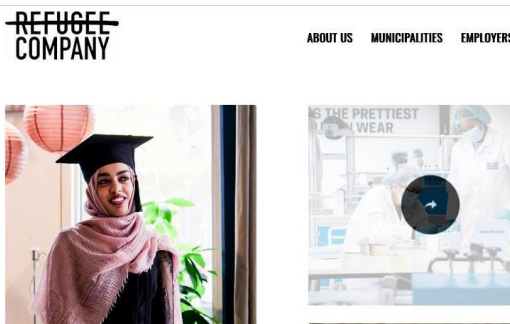


Koken met vluchtelingen – Griekenland- <https://www.unhcr.org>



Cooking for Freedom werkt vanuit vluchtelingenkampen in Griekenland en geeft vluchtelingenvrouwen de mogelijkheid om te koken door het organiseren van kooklessen en cateringdiensten voor toeristen. Deelnemers leren niet alleen traditionele gerechten koken, maar horen ook de persoonlijke verhalen van de vluchtelingenkoks.

Refugee Company – Nederland- <https://refugeecompany.com>



De beste manier om te integreren is door werk. Refugee Company werft fondsen om leer-werkprogramma's aan te bieden aan mensen met een vluchtelingenachtergrond. Deelnemers gaan aan de slag in 'veilige ruimtes'. Hierdoor worden ze actief, doen ze ervaring op en bouwen ze een netwerk op.

Migrantour – Across Europe - <https://migrantour.org/en/>



De steden van het Migrantour-netwerk bieden interculturele stadswandelingen aan die ontworpen en geleid worden door burgers van migrantenafkomst.

Een verantwoorde toeristische ervaring om de rol van migratie in de transformatie van Europese samenlevingen beter te begrijpen.

Een uitnodiging om te reizen, elkaar te ontmoeten en na te denken over de waarde van diversiteit en dialoog.

Salloura: Traditionele zoetigheden geïntroduceerd in een nieuw land

Salloura Tatli Ve Resturant

Location: Izmir

12

Mohammad Jawish ontsnapte in 2013 met zijn familie uit Syrië en zocht zijn toevlucht in Turkije. Voor zijn immigratie runde hij als franchisenemer een filiaal van een bekend Syrisch patisseriesmerk in Aleppo. Toen hij zich met zijn gezin in Izmir vestigde, ging hij op zoek naar zakelijke mogelijkheden. Het was toen dat een van zijn vrienden, ook een voormalige franchisenemer, hem vertelde dat hij doorgaat met hetzelfde bedrijf onder hetzelfde merk in Istanbul. Hij was zo blij met de groei van zijn bedrijf dat hij overwoog om meer vestigingen in de stad te openen. Deze informatie moedigde Jawish aan om te overwegen een filiaal in Izmir te openen en hij begon zijn onderzoek.



Salloura Tatli Ve Restaurant in Izmir



Salloura: Traditionele zoetigheden geïntroduceerd in een nieuw land

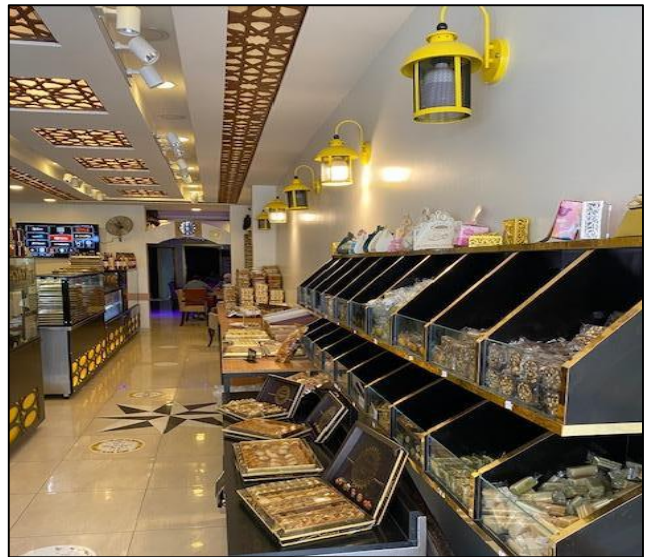
Salloura Tatli Ve Restaurant

Location: Izmir

12

SALLOURA

Jawish bekent vandaag dat hij onderweg verschillende fouten heeft gemaakt, voornamelijk omdat hij niet bekend was met de lokale regelgeving en processen en de marktktenmerken. Zo moest hij de eerste winkel sluiten omdat de locatie die hij aanvankelijk had gekozen een vergissing bleek te zijn. De huidige locatie van Salloura, in het hart van Izmir en op loopafstand van het hoofdstation, is sinds 2016 in gebruik.



Salloura Tatli Ve Restaurant in Izmir

Het filiaal heeft vier mensen in dienst, allemaal Syrische vluchtelingen. Vandaag de dag dient Salloura als ontmoetingsplaats voor andere Syrische vluchtelingen die in de stad wonen, terwijl het aantal lokale klanten en toeristen is toegenomen. De verscheidenheid aan zoetigheden en desserts die in de winkel worden aangeboden, is in de loop der jaren ook toegenomen.

Wist je dat?

Sinds 2011 hebben Syrische vluchtelingen meer dan 10.000 nieuwe bedrijven geopend in Turkije, wat meer dan 300 miljoen dollar bijdraagt aan de Turkse economie.



Training van vluchtelingen met gegarandeerde job opportuniteiten

13

Het kantoor van de gouverneur van Izmir, de Turkse vereniging voor de ondersteuning van vluchtelingen en asielzoekers en de Kamer van Koophandel van Izmir (ICC)

Location: Izmir

Een ander inspirerend project ter ondersteuning van de sociale integratie van vluchtelingen door middel van werkgelegenheid wordt sinds 2018 uitgevoerd in samenwerking met het kantoor van de gouverneur van Izmir, de Turkse vereniging voor de ondersteuning van vluchtelingen en asielzoekers en de Kamer van Koophandel van Izmir (ICC). Het project, dat in de eerste jaren werd gefinancierd door de EU en UNDP, heeft als doel vluchtelingen uit te rusten met de juiste vaardigheden, zodat ze kunnen solliciteren naar banen in een van de pijlers van de stad, de textielsector. Het projectteam, dat zowel trainers als beheerders van beide organisaties omvat, blijft ondersteunende diensten aanbieden aan vluchtelingen in een gebouw met vier verdiepingen. In dit gebouw zijn vergader- en conferentieruimtes, een klaslokaal voor Turkse les, een kinderopvang, een computerlab waar mallen worden gemaakt en een naaiatelier met 10 professionele naaimachines. Het atelier wordt zowel gebruikt voor het opleiden van vluchtelingen als voor het maken van afgewerkte textielproducten die besteld worden door de textielbedrijven die lid zijn van ICC.





Training van vluchtelingen met gegarandeerde job opportuniteiten

13

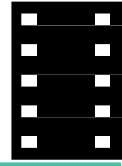
!Het kantoor van de gouverneur van Izmir, de Turkse vereniging voor de ondersteuning van vluchtelingen en asielzoekers en de Kamer van Koophandel van Izmir (ICC)

Location: Izmir

Tot op heden heeft het programma 356 mensen opgeleid, waarvan 65% Syrische vluchtelingen. De overigen waren Turkse burgers, die er vrijwillig voor kozen om deel te nemen aan het project. Het is dit unieke aspect van het project, dat lokale en gevluchte cursisten in hetzelfde programma samenbracht, dat wederzijds begrip bevorderde en de aanpassing van de vluchtelingen aan de lokale werkomgeving vergemakkelijkte. Nog eens 263 Syrische vluchtelingen hebben tot nu toe Turkse taalcursussen afgerond die door het programma werden aangeboden. Opmerkelijk is ook dat 66% van alle cursisten vrouwen zijn. Volgens het projectteam blijven de meeste Syrische vrouwen thuis en werkloos, maar hebben de meeste cursisten niet alleen een baan in de sector gevonden, maar zijn sommigen na hun opleiding thuis als kleermaker aan de slag gegaan. De belangrijkste lessen die ondertussen uit het project kunnen worden getrokken, komen voort uit het feit dat het ICC een van de belangrijkste partners van het project is. Ten eerste voorziet de organisatie het project van ervaren trainers uit de aangesloten textielbedrijven. Ten tweede geven deze aangesloten bedrijven ook een deel van hun orders door aan het project, zodat de getrainde vluchtelingen geld kunnen gaan verdienen op basis van hun werkuren. Ten slotte krijgen alle vluchtelingen na afloop van het trainingsprogramma een baan aangeboden bij de aangesloten bedrijven. Maar omdat de meeste cursisten vrouw zijn en dus liever parttime werken, kunnen ze ervoor kiezen om in de ateliers van het project of thuis te blijven werken. Het projectteam overweegt nu om eigen ontwerpen te maken onder een eigen merk om zo de cursisten hun ondernemende vaardsigheden te ontwikkelen.



Further Recommended Viewing, Reading & Listening



- **Resilient Journeys: Het Belang van Ondersteuning van Vluchtelingenondernemers**
Een artikel dat het belang benadrukt van het ondersteunen van vluchtelingenondernemers en hun bijdragen aan economieën. [CIPE](#)
- **Showcase Vluchtelingenondernemerschap**
Een presentatie van ondernemers uit het Resilient 100-programma, waarin ze hun [ervaringen delen met het leiden van door vluchtelingen geleide ondernemingen](#). [Refugee Investments](#)
- **Salam Neighbor** Een documentaire die een meeslepende kijk biedt in het leven van Syrische vluchtelingen en hun veerkracht en ondernemende inspanningen belicht. [Wikipedia](#)
- **Soufra** Een documentaire over een cateringbedrijf opgericht door Mariam Shaar in een Libanees vluchtelingenkamp, dat vrouwen in dienst neemt om traditionele Palestijnse gerechten nieuw leven in te blazen. [Wikipedia](#)
- **Re** Een organisatie die coding- en designbootcamps aanbiedt aan vluchtelingen in het Midden-Oosten, waardoor zij een carrière in de digitale industrie kunnen nastreven. [Wikipedia](#)
- **From Refugee Camp to Successful Entrepreneur** Deze video vertelt het verhaal van Nada Kiblawi, die werd geboren in een vluchtelingenkamp in Libanon en later ondernemer werd in de Verenigde Staten. [YouTube](#)
- **Refugee Entrepreneurs Platform** Een initiatief van UNHCR en UN Global Compact Brazilië. Dit platform vermeldt meer dan 150 bedrijven die worden geleid door vluchtelingenondernemers in Brazilië en biedt middelen en zichtbaarheid ter ondersteuning van hun ondernemingen. [Global Compact on Refugees](#)
- **Refugee Entrepreneurship Showcase** Gehost door het Refugee Investment Network, bevat deze showcase ondernemers uit het Resilient 100-programma. Zij delen hun ervaringen in het leiden van door vluchtelingen geleide ondernemingen in Turkije, Oeganda en Duitsland. [Refugee Investments](#)

Opening a Tourism Business in Ireland: A Guide to Getting Started for New Refugee Tourism Entrepreneurs

1. A Step by Step Summary

A Step by Step Summary

1. Generating Ideas
2. Writing a
3. Business Plan
4. Finance and
Banking Tips
5. Registering Your
Business Taxation
6. Promoting Your
Business
7. Employment and
Hiring Staf
8. Further Reading



The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Opening a Tourism Business in Ireland: Getting Started

Introduction

Starting your own tourism business in Ireland as a refugee is a challenging, but empowering way to build a new life and contribute to the local economy. Ireland offers a supportive environment for entrepreneurs, with resources and training programmes available to help refugees integrate into the business landscape. While the process may seem daunting, it is achievable with careful planning, a clear understanding of legal requirements, and access to support networks. The strength of the tourism industry offers many possibilities – from tours, to hospitality, to niche products, arts, heritage and culture, and outdoor activities/ adventure sports. Ireland also has a long history of using tourism as a post-conflict development tool, drawing on the industry to support peace and reconciliation and economic recovery.

A Step by Step Summary

1. **Business Idea:** Develop a clear business concept based on market research and target audience.
2. **Choose Business Structure:** Decide between sole trader, partnership, or limited company. Most small businesses start as sole traders or limited companies.
3. **Business Name:** Choose and register a unique business name with the Companies Registration Office (CRO) if you're trading under a name other than your own.
4. **Register with Revenue:** Register for taxes, including VAT (if applicable), via the Revenue Online Service (ROS).
5. **Open a Business Bank Account:** Set up a separate business account for finances.
6. **Secure Funding:** Explore funding options like loans, grants, or support from Local Enterprise Offices (LEOs).
7. **Comply with Licensing & Permits:** Check if you need specific licenses or permits for your industry (e.g., food businesses).
8. **Get Insurance:** Ensure you have adequate business insurance (e.g., public liability, employers' liability).
9. **Prepare Financials:** Set up accounting software, hire an accountant, and track income and expenses.
10. **Launch & Promote:** Launch your business with a marketing plan, leveraging social media, local advertising, and networking opportunities.

Opening a Tourism Business in Ireland: Generating Ideas

Introduction

As a refugee, you bring unique cultural knowledge, skills, and experiences that can set your business apart. Ireland's Local Enterprise Offices (LEOs) and organisations such as Citizens Information offer guidance, mentorship, and even grants to help you get started. By choosing a viable business idea, registering with the Companies Registration Office (CRO), and following local regulations, you can create a thriving business.

Generating business ideas, especially in the tourism sector, requires creativity, research, and understanding of your target audience. Start by identifying gaps in the market—consider what tourists are seeking but can't easily find. Think about what was popular in your home country that is not offered in your new home. This might include niche experiences like eco-tourism, cultural immersion, or off-the-beaten-path adventures. Think about your unique strengths, such as your cultural background, language skills, or personal experiences, which can be assets in shaping a distinctive offering.

Involve others in brainstorming sessions to gain different perspectives. Collaborating with locals or people from diverse backgrounds can help uncover fresh, innovative ideas that resonate with different tourist groups. Pay attention to travel trends such as sustainable tourism, adventure travel, and community-based tourism, which are gaining popularity.



Opening a Tourism Business in Ireland: Writing a Business Plan

Introduction

Writing a tourism business plan in Ireland requires careful consideration of various elements to ensure success. Here's a guide to help you create an effective plan:

1. Executive Summary

- Start with an overview of your business idea, mission statement, and the unique value proposition. This section should capture the essence of your tourism venture.



2. Market Research

- Conduct thorough research on the tourism industry in Ireland, including current trends, target demographics, and competitor analysis. Highlight what makes your offering unique and how it fits into the market.



3. Business Description

- Detail the nature of your tourism business, whether it's a travel agency, tour operator, or accommodation provider. Include information about your services, location, and any partnerships with local attractions or businesses.



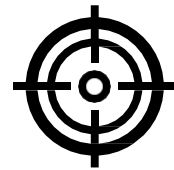
Opening a Tourism Business in Ireland: Writing a Business Plan

Introduction

As your business grows your focus will switch. Planning how, when and your expectations around these changes early will substantially benefit your business in the short, medium, and long term.

4. Marketing Strategy

- Outline your marketing plan, including branding, online presence, social media strategies, and promotional activities. Consider how to leverage local events and partnerships to boost visibility.



5. Financial Projections

- Provide detailed financial forecasts, including startup costs, revenue projections, and break-even analysis. Highlight funding sources and how you plan to achieve profitability.



6. Operational Plan

- Describe the daily operations, staffing needs, and any technology or systems required for your business. Include compliance with local regulations and health and safety standards





Opening a Tourism Business in Ireland: Finance and Banking Tips

- 1. Open a Business Bank Account:** Keep personal and business finances separate by opening a dedicated business bank account. This helps with tracking income, managing expenses, and building credibility.
- 2. Required Documents:** To open a business account, you'll need identification (passport or travel document), proof of address (utility bill or government letter), and proof of business registration (CRO certificate or Revenue documents).
- 3. Choose the Right Bank:** Compare different banks for their business account features, fees, and online banking services. The three majors banks in Ireland are Bank of Ireland, Allied Irish Bank and Permanent TSB. Some banks offer business accounts tailored to small businesses with helpful tools like invoicing and expense tracking.
- 4. Consider Online Banks:** If traditional banks are too restrictive, consider online or digital banks like Revolut or N26, which are popular with entrepreneurs for their low fees and easy setup.
- 5. Leverage Financial Advice:** Seek advice from Local Enterprise Offices (LEOs) or organisations like local migrant support groups to help understand Irish banking rules and available services for new entrepreneurs.
- 6. Monitor Fees:** Be aware of transaction, maintenance, and withdrawal fees that may affect your business cash flow.
- 7. Set Up Digital Payments:** Many tourists prefer cashless payments. Ensure your business bank account supports card payments, mobile wallets, and online transactions for customer convenience.

Registering Your Business & Taxation



Choose a Business Structure: Decide on your business type—sole trader, partnership, or limited company. Each has different legal and tax implications, with sole trader being the simplest to start. A Limited Company is more tax efficient and relatively easy to start (cost from €50). Discuss options with an accountant depending on the expected size of your business.

Register Your Business Name: If you're trading under a name other than your own, you must register your business name with the Companies Registration Office (CRO) through their online system.

Register with Revenue: Set up your business for tax purposes by registering with Revenue for taxes like Income Tax and VAT (if applicable) via the Revenue Online Service (ROS).

Register for Social Insurance (PRSI): If you plan to hire staff, register as an employer with Revenue to contribute to Pay-Related Social Insurance (PRSI).

Get Required Permissions: Depending on your industry (e.g., guiding, food services), check for specific licenses or permits. Contact your Local Enterprise Office (LEO) or Fáilte Ireland, the national tourism authority, for guidance on regulatory requirements.

Taxation

As a sole trader in Ireland, you pay tax through the **Self-Assessment system**. First, register with **Revenue** for Income Tax via the **Revenue Online Service (ROS)**. Each year, file a tax return (Form 11) by October 31st. You'll be taxed on your business profits after deducting allowable expenses, such as rent, utilities, and supplies. Additionally, make **Pay Related Social Insurance (PRSI)** contributions. Regularly set aside money for these payments to avoid tax issues. As a Limited Company you pay tax on the **Revenue Online Service (ROS)** and have mandatory obligations regarding annual filing.

To see when and how to pay Value Added Tax (VAT) visit:

<https://www.revenue.ie/en/vat/accounting-for-vat/how-to-account-for-value-added-tax/when-vat-becomes-payable.aspx> For information on VAT rates and exemptions this link provides useful

resources: <https://www.sage.com/en-ie/blog/what-is-vat-small-businesses-ireland/>

Promoting Your Tourism Business

1. Utilise Digital Marketing

Website Optimisation: Ensure your website is user-friendly, mobile-responsive, and optimized for SEO to attract organic traffic.

Social Media Engagement:

Make sure you are on relevant social media platforms like Instagram, Facebook, and TikTok to showcase high quality visuals of your offerings and engage with potential travelers.



*St Patrick's Cathedral, Guided Tour,
Courtesy Fáilte Ireland*

• 2. Collaborate with Locally and Regionally Influential People

- Partner with travel bloggers and influencers who have a following that aligns with your target audience. They can provide authentic content and reach a wider audience through their platforms.

• 3. Offer Unique Experiences

- Create tailored experiences that highlight Ireland's culture, history, and natural beauty. Consider packages that include local cuisine, guided tours, or adventure activities to attract diverse tourists.

• 4. Utilise Local Partnerships

- Collaborate with other local businesses, such as restaurants, hotels, and transport services, to create joint promotions or packages. This can enhance visibility and attract more visitors.

• 5. Engage in Community Events

- Participate in local festivals, markets, and fairs to showcase your offerings. Engaging with the community helps build relationships and can generate word-of-mouth referrals.
-

Employment and Hiring Staff



1. Understand Employment Law

- **Contracts:** Provide written contracts to all employees outlining terms and conditions of employment, including job title, salary, hours, and duties.
- **Minimum Wage:** Ensure compliance with the national minimum wage, which varies depending on age and experience.
- **Working Hours and Leave:** Familiarise yourself with regulations regarding working hours, rest breaks, annual leave (four weeks), and public holidays.

2. Recruitment Process

- **Job Descriptions:** Create clear job descriptions that detail responsibilities and qualifications.
- **Equality and Anti-Discrimination:** Follow the Employment Equality Acts to ensure a fair hiring process, avoiding discrimination based on gender, age, disability, etc.
- **Data Protection:** Comply with GDPR regulations when handling applicants' personal information.

3. Tax Registration

- **Employer Registration:** Register as an employer with the Revenue Commissioners before hiring. You'll receive an Employer PAYE (Pay As You Earn) number.
- **PAYE System:** Deduct income tax and PRSI (Pay Related Social Insurance) contributions from employee wages and remit these to the Revenue.

4. Social Insurance Contributions

- **PRSI Contributions:** Employers must pay PRSI contributions for employees, which fund social welfare benefits. The contribution rate depends on the employee's earnings and contract type.
- **Pension Schemes:** Consider setting up a pension scheme to comply with automatic enrolment requirements and enhance employee benefits.

5. Health and Safety Regulations

- **Workplace Safety:** Comply with the Safety, Health and Welfare at Work Act, ensuring a safe work environment. Conduct risk assessments and provide training as necessary.
- **Employee Rights:** Familiarise yourself with employees' rights regarding workplace conditions, health and safety policies, and reporting procedures.

Becoming a Refugee Tourism Entrepreneur - Resilience



Starting a business as a refugee entrepreneur, especially in the tourism sector, can be both a fulfilling and challenging journey. Building a new life after war, or conflict, involves not only financial and operational efforts but also addressing emotional and mental well-being. Cultivating resilience, seeking emotional support, and nurturing mental health are essential steps to establishing a successful business and fostering a sense of stability and self-reliance. This guide aims to provide insights and practical strategies for refugee tourism entrepreneurs to prioritise mental health, build resilience, and seek emotional support.

1. Understanding Emotional and Mental Health Challenges Post-Conflict

- Post-conflict environments often present a range of mental health challenges, including:
 - Trauma and Stress: Refugees may experience the lingering effects of trauma due to displacement, loss, and exposure to conflict. This will be a very personal journey for you.
 - Anxiety and Uncertainty: Starting a new life and business in a different country can trigger anxiety due to uncertainty and the challenges of integration.
 - Isolation: Language barriers, cultural differences, and the absence of a familiar support network can lead to feelings of isolation.
 - Burnout: The demands of entrepreneurship, especially in the tourism industry, can be exhausting, impacting both mental and physical health.

2. Building Emotional Resilience

Resilience is the ability to adapt to stress and recover from adversity. It is a crucial skill for refugee entrepreneurs rebuilding their lives. Here are some ways to help build your emotional resilience:

1. Practice Self-Awareness

- Recognise Your Challenges and Weak Points: Identify situations that cause stress or emotional discomfort. Understanding these triggers can help in managing emotional reactions.
- Acknowledge Feelings: Accept feelings of anxiety, fear, or sadness without judgment. Acknowledging emotions is the first step towards managing them effectively.

Becoming a Refugee Tourism Entrepreneur - Resilience



2.2 Set Realistic Goals

- **Start Small:** Establish small, achievable business goals to build confidence. Celebrate minor successes to foster a sense of accomplishment.
- **Create a Plan:** Develop a business plan that includes strategies for managing stress and adapting to setbacks.

2.3 Develop Coping Mechanisms

- **Positive Thinking:** Practice reframing negative thoughts into positive, constructive ones. Focus on what can be controlled rather than what cannot.
- **Mindfulness and Relaxation:** Engage in mindfulness practices such as meditation, deep breathing, or yoga to manage stress and stay grounded.
- **Problem-Solving:** Approach challenges systematically by breaking them into manageable steps, exploring options, and seeking solutions.

3. Seeking Emotional Support

Develop a support system for you and your business. Talk to other businesses, other refugees, NGOs, customers. Get yourself known and interacting with the business community.

1. Connect with the Local Community

- **Join Business Networks:** Engage with local tourism business associations or refugee support groups. Connecting with other entrepreneurs can provide valuable insights, networking opportunities, and emotional support. Participate in local community events and cultural festivals. Building connections can reduce feelings of isolation and foster a sense of belonging.

3.2 Establish a Personal Support System

- **Find Trusted Individuals:** Identify people who can provide support—whether they are family, friends, or fellow entrepreneurs. Sharing experiences can alleviate stress and provide a different perspective on challenges.
- **Seek Mentorship:** Find a mentor within the tourism industry. Mentors can offer advice, encouragement, and guidance, helping you navigate the business landscape while providing emotional reassurance.

3.3 Utilise Professional Support Services

- **Counselling Services:** Look for organizations that provide free or low-cost mental health services to refugees. Speaking with a professional counselor can be helpful in processing trauma and developing coping strategies.
- **Mental Health Hotlines:** Access national mental health helplines or refugee support hotlines for immediate assistance during times of crisis.

Becoming a Refugee Tourism Entrepreneur - Resilience



4. Minding Your Mental Well-being

- Maintaining mental well-being is crucial for managing the demands of entrepreneurship. Here are strategies to nurture your mental health:

1. *Establish a Healthy Work-Life Balance*

- **Set Boundaries:** Define work hours and create a clear boundary between work and personal time. This helps prevent burnout and ensures time for relaxation and self-care.
- **Schedule Breaks:** Regular breaks throughout the workday are essential for recharging and maintaining focus. Take time to step away from work and engage in activities that bring joy.

4.2 *Practice Self-Care*

- **Physical Health:** Prioritize physical health through regular exercise, a balanced diet, and sufficient sleep. Physical well-being has a direct impact on mental health.
- **Hobbies and Interests:** Engage in hobbies or activities outside of work that provide a sense of joy and relaxation. This can be anything from reading, cooking, or taking nature walks.

4.3 *Keep Learning and Growing*

- **Attend Workshops:** Participate in workshops and training programs related to mental health, entrepreneurship, and stress management.
- **Develop New Skills:** Learning new skills not only benefits your business but also boosts confidence and provides a sense of purpose.



Further Reading



The below, non exhaustive list of resources provide useful information on business start ups, marketing support, grants, finance, support for entrepreneurs and support for refugees.

- **1. Local Enterprise Offices (LEOs) Website:** <https://www.localenterprise.ie/>
 - The **Local Enterprise Offices** offer various supports for small businesses, including mentoring, training, and financial assistance. Refugees can explore how to start their tourism business and get personalized help from LEOs.
- **2. Fáilte Ireland Website:** <https://www.failteireland.ie/>
 - **Fáilte Ireland** is the national tourism development authority, providing practical business supports, training, and market insights for those involved in the tourism sector.
- **3. Enterprise Ireland Website:** <https://www.enterprise-ireland.com/en/>
 - **Enterprise Ireland** supports businesses that have the potential to expand internationally. Their site offers resources on how to grow and develop a business in the tourism sector.
- **4. Irish Refugee Council - Website:** <https://www.irishrefugeecouncil.ie/>
 - The **Irish Refugee Council** provides specific supports for refugees, including information on setting up businesses. They help connect refugees with opportunities and resources.
- **5. Citizens Information - Setting Up a Business Website:**
https://www.citizensinformation.ie/en/employment/types_of_employment/self_employment/setting_up_a_business.html
 - **Citizens Information** provides comprehensive information on the legal requirements, steps, and supports available when starting a business in Ireland. It's a valuable resource for refugees needing a step-by-step guide.
- **6. Microfinance Ireland Website:** <https://microfinanceireland.ie>
 - **Microfinance Ireland** provides loans to small businesses, including start-ups that may not qualify for traditional bank loans. This could be a helpful funding source for refugees starting tourism businesses.
- **7. Start Your Own Business Programme - Local Enterprise Offices Website:**
<https://www.localenterprise.ie/Training-Events/Start-Your-Own-Business/>
 - The **Start Your Own Business Programme** offered by LEOs is designed to help aspiring entrepreneurs, including refugees, to develop a business idea, particularly in tourism and other industries.
- **8. Social Entrepreneurs Ireland Website:** <https://socialentrepreneurs.ie/>
 - For refugees interested in starting a tourism business with a social impact, **Social Entrepreneurs Ireland** offers funding, mentoring, and support to people creating positive social change through their businesses.



Opening a Business in Ukraine: A Guide to Getting Started for New Refugee Tourism Entrepreneurs

I. A Step by Step Summary

Table of Contents

1. A Step by Step Summary
2. Generating Ideas
3. Writing a Business Plan
4. Finance and Banking Tips
5. Registering Your Business
6. Taxation
7. Promoting Your Business
8. Employment and Hiring Staff
9. Further Reading



The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union





Відкриття бізнесу в Україні: Посібник для початку роботи нових підприємців у сфері туристичного бізнесу для біженців

1. A Step by Step Summary

Зміст

1. Покроковий огляд
2. Генерація ідей
3. Написання бізнес-плану
4. Поради щодо фінансів та банківської справи
5. Реєстрація вашого бізнесу
6. Оподаткування
7. Просування вашого бізнесу
8. Працевлаштування та найм персоналу
9. Додаткова література



The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Opening a tourism business in Ukraine: Getting Started

Introduction

Starting your own tourism business in Ukraine as an internally displaced person (IDP) can be a powerful step towards rebuilding your life while contributing to the local economy. Ukraine has a growing environment for entrepreneurs, with various resources, support programs, and training initiatives designed to help IDPs successfully integrate into the business sector.

Although the process may seem challenging, it is entirely achievable with proper planning, a clear understanding of legal requirements, and access to available support networks. In light of the ongoing invasion and its aftermath, there are certainly challenges, particularly concerning safety.

However, tourism has historically been an important part of post-conflict recovery, and despite the difficulties, there are potential opportunities in this sector. By leveraging Ukraine's rich cultural heritage and natural beauty, IDPs can help revive the tourism industry, offering unique experiences that reflect both the resilience and diversity of the country.





Відкриття туристичного бізнесу в Україні: З чого почати

Вступ

Розпочати власний туристичний бізнес в Україні як внутрішньо переміщена особа (ВПО) може стати потужним кроком на шляху до відновлення власного життя та внеску в розвиток місцевої економіки. В Україні створюється сприятливе середовище для підприємців, з різними ресурсами, програмами підтримки та навчальними ініціативами, розробленими для того, щоб допомогти ВПО успішно інтегруватися в бізнес-сектор. Хоча цей процес може здаватися складним, він цілком досяжний за умови належного планування, чіткого розуміння юридичних вимог та доступу до існуючих мереж підтримки.

Зважаючи на поточне вторгнення та його наслідки, існують певні труднощі, особливо щодо безпеки. Однак туризм історично відіграє важливу роль у відновленні після конфліктів, і, незважаючи на труднощі, в цій галузі є потенційні можливості.

Використовуючи багату культурну спадщину та природну красу України, ВПО можуть допомогти відродити туристичну індустрію, пропонуючи унікальні враження, що відображають стійкість і різноманітність країни.



Opening a tourism business in Ukraine: Getting Started

A Step By Step Guide

1. **Business Idea:** Develop a clear business concept based on market research and understanding your target audience.
2. **Choose Business Structure:** Decide between a sole trader, partnership, or limited liability company. Most small businesses in Ukraine start as sole traders or limited liability companies.
3. **Business Name:** Choose and register a unique business name with the Unified State Register of Legal Entities, Individual Entrepreneurs, and Public Organizations if trading under a name other than your own.
4. **Register for Taxes:** Register for taxes, including VAT (if applicable), with the State Tax Service of Ukraine.
5. **Open a Business Bank Account:** Open a separate business account to manage your finances effectively.
6. **Secure Funding:** Explore funding options such as loans, grants, or programs provided by local institutions like the Ukrainian Chamber of Commerce or the Ukrainian Startup Fund.
7. **Comply with Licensing & Permits:** Check whether you need specific licenses or permits for your business, depending on the industry (e.g., food services or tourism).
8. **Get Insurance:** Ensure you have adequate business insurance, such as public liability or employer's liability coverage.
9. **Prepare Financials:** Implement accounting software, hire an accountant, and track your income and expenses to ensure proper financial management.
10. **Launch & Promote:** Launch your business with a marketing plan, utilising social media, local advertising, and networking within your industry to attract customers.



Відкриття туристичного бізнесу в Україні: З чого почати

Покроковий посібник

1. Бізнес-ідея: Розробіть чітку бізнес-концепцію на основі дослідження ринку та розуміння вашої цільової аудиторії.
2. Вибір організаційної форми бізнесу: Вирішіть, чи буде ваш бізнес зареєстрований як фізична особа-підприємець (ФОП), партнерство або товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ). Більшість малих бізнесів в Україні зазвичай реєструються як ФОП або ТОВ.
3. Назва бізнесу: Оберіть та зареєструйте унікальну назву бізнесу в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських організацій, якщо ви плануєте працювати під назвою, відмінною від власного імені.
4. Реєстрація для оподаткування: Зареєструйтесь для сплати податків, включаючи ПДВ (якщо це необхідно), в Державній податковій службі України.
5. Відкриття банківського рахунку: Відкрийте окремий банківський рахунок для ефективного управління фінансами вашого бізнесу.
6. Забезпечення фінансування: Досліджуйте варіанти фінансування, такі як кредити, гранти або програми, які пропонують місцеві установи, наприклад, Торгово-промислова палата України або Український фонд стартапів.
7. Дотримання ліцензійних вимог та дозволів: Перевірте, чи потрібні вам спеціальні ліцензії або дозволи для вашого бізнесу залежно від галузі (наприклад, громадське харчування чи туризм).
8. Страхування: Забезпечте наявність відповідного страхування для бізнесу, такого як страхування цивільної відповідальності або страхування відповідальності роботодавця.
9. Підготовка фінансів: Впровадьте бухгалтерське програмне забезпечення, найміть бухгалтера та відстежуйте свої доходи та витрати для належного фінансового управління.
10. Запуск та просування: Запустіть ваш бізнес за допомогою маркетингового плану, використовуючи соціальні мережі, місцеву рекламу та мережу контактів у вашій галузі для залучення клієнтів.

Opening a tourism business in Ukraine: Generating Ideas

Introduction

As a refugee in Ukraine, you bring unique cultural knowledge, skills, and experiences that can set your business apart. In Ukraine, local business development centers and organizations, such as the Ukrainian Chamber of Commerce and regional migrant support centers, offer guidance, mentorship, and even grants to help you start your business. By choosing a viable business idea, registering with the Unified State Register of Legal Entities, Individual Entrepreneurs, and Public Organisations, and following local regulations, you can build a successful business in Ukraine.

Generating business ideas, especially in Ukraine's tourism sector, requires creativity, research, and an understanding of both domestic and international visitors. Start by identifying gaps in the Ukrainian market—consider what tourists, both local and foreign, are seeking but find difficult to access. This might include niche experiences like eco-tourism in the Carpathians, cultural immersion in lesser-known villages, or off-the-beaten-path adventures in regions with rich historical significance. Think about your unique strengths, such as your cultural background, knowledge of local traditions, language skills, or personal experiences related to Ukraine, which can be assets in creating a distinctive offering.

Involve others in brainstorming sessions to gain different perspectives. Collaborating with locals, including Ukrainians from various regions or people from diverse backgrounds, can help uncover fresh, innovative ideas that resonate with different tourist groups. Pay attention to travel trends in Ukraine, such as sustainable tourism in natural reserves, adventure travel in the Carpathians, and community-based tourism in rural villages, which are increasingly gaining popularity.





Відкриття туристичного бізнесу в Україні: Генерація ідей

Вступ

Генерація бізнес-ідей, особливо в туристичному секторі України, потребує креативності, досліджень та розуміння як внутрішніх, так і міжнародних відвідувачів. Почніть з виявлення прогалин на українському ринку — подумайте, чого шукають туристи, як місцеві, так і іноземні, але що важко знайти. Це можуть бути нішеві досвіди, такі як екотуризм у Карпатах, культурне занурення в маловідомих селах або подорожі нестандартними маршрутами в регіонах із багатою історичною спадщиною. Зверніть увагу на ваші унікальні сильні сторони, такі як ваше українське культурне походження, знання місцевих традицій, мовні навички або особистий досвід, пов'язаний з Україною, які можуть стати цінним ресурсом для створення унікальної пропозиції.

Як біженець в Україні, ви маєте унікальні культурні знання, навички та досвід, які можуть виділити ваш бізнес серед інших. В Україні місцеві центри розвитку бізнесу та організації, такі як Торгово-промислова палата України та регіональні центри підтримки мігрантів, пропонують консультації, наставництво та навіть гранти для початку вашого бізнесу. Обравши перспективну бізнес-ідею, зареєструвавшись у Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських організацій, а також дотримуючись місцевих правил, ви можете побудувати успішний бізнес в Україні.

Залучайте інших до обговорень та пошуку ідей, щоб отримати різні точки зору.

Співпраця з місцевими жителями, включаючи українців з різних регіонів, або з людьми з різним досвідом, може допомогти виявити нові, інноваційні ідеї, які будуть цікаві різним групам туристів. Звертайте увагу на туристичні тренди в Україні, такі як сталий туризм у природних заповідниках, пригодницькі подорожі в Карпатах та громадський туризм у сільській місцевості, які набувають все більшої популярності.

Opening a tourism business in Ukraine: Writing a Business Plan

Introduction

Writing a tourism business plan in Ukraine requires careful consideration of various elements to ensure success. Here's a guide to help you create an effective plan:

1. Executive Summary

- Start with an overview of your business idea, mission statement, and the unique value proposition. This section should capture the essence of your tourism venture.



2. Market Research

- Conduct thorough research on the tourism industry in Ireland, including current trends, target demographics, and competitor analysis. Highlight what makes your offering unique and how it fits into the market.



3. Business Description

- Detail the nature of your tourism business, whether it's a travel agency, tour operator, or accommodation provider. Include information about your services, location, and any partnerships with local attractions or businesses.





Відкриття туристичного бізнесу в Україні: Написання бізнес-плану

Вступ

Написання бізнес-плану для туристичного бізнесу в Україні потребує ретельного врахування різних аспектів для забезпечення успіху. Ось керівництво, яке допоможе вам створити ефективний план:

1. Резюме

Почніть з огляду вашої бізнес-ідеї, місії та унікальної ціннісної пропозиції. Цей розділ має передати суть вашого туристичного підприємства.



2. Дослідження ринку

Проведіть ґрунтовне дослідження туристичної індустрії в Україні, включаючи поточні тенденції, цільову демографію та аналіз конкурентів. Підкресліть, що робить вашу пропозицію унікальною та як вона вписується в ринок.



3. Опис бізнесу

Опишіть характер вашого туристичного бізнесу, чи то туристичне агентство, туроператор, чи постачальник послуг розміщення. Включіть інформацію про ваші послуги, місцезнаходження та будь-які партнерства з місцевими пам'ятками чи бізнесами.



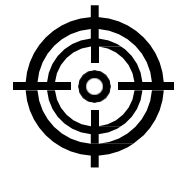
Opening a tourism business in Ukraine: Writing a Business Plan

Introduction

As your business grows your focus will switch. Planning how, when and your expectations around these changes early will substantially benefit your business in the short, medium, and long term.

4. Marketing Strategy

Outline your marketing plan, including branding, online presence, social media strategies, and promotional activities. Consider how to leverage local events and partnerships to boost visibility.



5. Financial Projections

Provide detailed financial forecasts, including startup costs, revenue projections, and break-even analysis. Highlight funding sources and how you plan to achieve profitability.



6. Operational Plan

Describe the daily operations, staffing needs, and any technology or systems required for your business. Include compliance with local regulations and health and safety standards





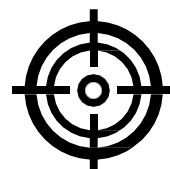
Відкриття туристичного бізнесу в Україні: Написання бізнес-плану

Вступ

У міру зростання вашого бізнесу ваш фокус буде змінюватися. Планування того, як і коли відбудуться ці зміни, а також ваші очікування щодо них заздалегідь суттєво вплинуть на успіх вашого бізнесу в короткостроковій, середньостроковій та довгостроковій перспективі.

4. Маркетингова стратегія

Сформуйте свій маркетинговий план, включаючи брендинг, онлайн-присутність, стратегії в соціальних мережах та промоційні заходи. Розгляньте, як використати місцеві події та партнерства для підвищення впізнаваності.



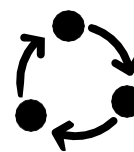
5. Фінансові прогнози

Надайте детальні фінансові прогнози, включаючи стартові витрати, прогнозовані доходи та аналіз беззбитковості. Зазначте джерела фінансування та ваш план досягнення прибутковості.



6. Операційний план

Опишіть щоденні операції, потреби в персоналі, а також технології чи системи, необхідні для роботи вашого бізнесу. Включіть інформацію про дотримання місцевих норм та стандартів охорони здоров'я і безпеки.





Opening a Tourism Business in Ukraine: Finance and Banking Tips

- 1. Open a Business Bank Account:** Keep personal and business finances separate by opening a dedicated business bank account in Ukraine. This will help you track income, manage expenses, and build credibility with clients and partners.
- 2. Required Documents:** To open a business account in Ukraine, you'll need identification (passport or ID card), proof of address (such as a utility bill), and proof of business registration (documents from the Unified State Register of Legal Entities, Individual Entrepreneurs, and Public Organizations).
- 3. Choose the Right Bank:** Compare different Ukrainian banks for their business account features, fees, and online banking services. Some of the major banks in Ukraine include PrivatBank, Oschadbank, and Raiffeisen Bank Aval. Many banks offer business accounts tailored to small enterprises, with useful tools like invoicing, expense tracking, and integration with accounting software.
- 4. Consider Online Banks:** If traditional banks are not convenient, consider digital or online banks available in Ukraine, such as Monobank or Revolut. These banks are popular among entrepreneurs for their low fees, easy setup, and flexible services.
- 5. Leverage Financial Advice:** Seek advice from local business development centres or migrant support organizations in Ukraine. They can help you understand Ukrainian banking regulations and services available for new entrepreneurs.
- 6. Monitor Fees:** Be aware of transaction, maintenance, and withdrawal fees that could impact your business cash flow. Understanding these costs will help you manage your finances more effectively.
- 7. Set Up Digital Payments:** Many tourists prefer cashless payments. Ensure your business bank account supports card payments, mobile wallets, and online transactions to enhance customer convenience.



Відкриття туристичного бізнесу в Україні: Поради щодо фінансів та банківської справи



- 1. Відкриття банківського рахунку для бізнесу:** Відокремте особисті та бізнес-фінанси, відкривши спеціальний банківський рахунок для бізнесу в Україні. Це допоможе відстежувати доходи, керувати витратами та підвищити довіру з боку клієнтів і партнерів.
- 2. Необхідні документи:** Для відкриття бізнес-рахунку в Україні вам знадобляться ідентифікаційні документи (паспорт або ID-карта), підтвердження адреси (наприклад, рахунок за комунальні послуги) та документи про реєстрацію бізнесу (з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських організацій).
- 3. Вибір правильного банку:** Порівняйте різні українські банки за їхніми можливостями для бізнес-рахунків, комісіями та послугами онлайн-банкінгу. Деякі з провідних банків в Україні — це ПриватБанк, Ощадбанк та Райффайзен Банк Аваль. Багато банків пропонують рахунки, орієнтовані на малий бізнес, з корисними інструментами, такими як виставлення рахунків та відстеження витрат.
- 4. Розгляньте онлайн-банки:** Якщо традиційні банки не є зручними, розгляньте можливість відкриття рахунку в цифрових або онлайн-банках, доступних в Україні, таких як Монобанк або Revolut. Ці банки популярні серед підприємців завдяки низьким комісіям, простоті налаштування та гнучким послугам.
- 5. Отримайте фінансову консультацію:** Зверніться за порадою до місцевих центрів розвитку бізнесу або організацій підтримки мігрантів в Україні. Вони допоможуть вам зрозуміти банківські правила України та доступні послуги для нових підприємців.
- 6. Відстежуйте комісії:** Будьте обізнані про комісії за транзакції, обслуговування та зняття коштів, які можуть вплинути на ваші фінансові потоки. Розуміння цих витрат допоможе ефективніше керувати фінансами.
- 7. Налаштуйте безготівкові платежі:** Багато туристів віддають перевагу безготівковим платежам. Переконайтеся, що ваш бізнес-рахунок підтримує оплати картою, мобільні гаманці та онлайн-транзакції для зручності клієнтів.

Registering Your Business & Taxation



- **Choose a Business Structure:** Decide on your business type—sole proprietor (ФОП), partnership, or limited liability company (TOB). Each structure has different legal and tax implications, with sole proprietorship being the simplest and most common to start in Ukraine.
- **Register Your Business Name:** If you are operating under a name different from your own, you must register your business name with the Unified State Register of Legal Entities, Individual Entrepreneurs, and Public Organizations. This can be done online through the government's e-services portal.
- **Register with the Tax Authorities:** Set up your business for tax purposes by registering with the State Tax Service of Ukraine. This includes registering for taxes like personal income tax and VAT (if applicable) via the electronic tax filing system.
- **Register for Social Insurance:** If you plan to hire staff, register as an employer with the relevant social insurance authorities to contribute to the Unified Social Contribution (ECB).
- **Get Required Permissions:** Depending on your industry (e.g., tour guiding, food services), check if you need specific licenses or permits. Contact local business development centres or the State Tourism Development Agency of Ukraine for guidance on regulatory requirements.

• Taxation

- As a sole proprietor (ФОП) in Ukraine, you pay taxes through the simplified taxation system. First, register with the State Tax Service of Ukraine as a sole proprietor and choose your tax group (Group 1, 2, or 3) based on your business activity and expected income. Each year, file your tax declaration according to the schedule for your group. You will be taxed on your business income after deducting allowable expenses, depending on your chosen tax group.
- If you expect your annual turnover to exceed the threshold for VAT registration (UAH 1 million as of current regulations), you will need to register for Value Added Tax (VAT) with the State Tax Service of Ukraine. Keep in mind that different VAT rates may apply depending on the type of goods or services you provide.
 - Additionally, as a sole proprietor, you must contribute to the Unified Social Contribution (ECB) to cover social insurance. It's essential to set aside funds regularly to ensure timely payments and avoid potential tax issues.
 - For detailed information on VAT rates and regulations in Ukraine, visit the official website of the State Tax Service of Ukraine: <https://tax.gov.ua>.

Реєстрація бізнесу та оподаткування



- **Вибір організаційної форми бізнесу:** Визначте тип вашого бізнесу — фізична особа-підприємець (ФОП), партнерство або товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ). Кожна форма має різні юридичні та податкові наслідки, причому найпростішим і найпоширенішим варіантом в Україні є реєстрація як ФОП.
- **Реєстрація назви бізнесу:** Якщо ви працюєте під назвою, відмінною від вашого власного імені, необхідно зареєструвати назву бізнесу в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських організацій. Це можна зробити онлайн через портал державних електронних послуг.
- **Реєстрація в податкових органах:** Зареєструйте свій бізнес для цілей оподаткування в Державній податковій службі України. Це включає реєстрацію для сплати податків, таких як податок на доходи фізичних осіб та ПДВ (якщо це необхідно), через електронну систему податкової звітності.
- **Реєстрація для соціального страхування:** Якщо ви плануєте наймати персонал, зареєструйтеся як роботодавець у відповідних органах соціального страхування для сплати Єдиного соціального внеску (ЄСВ).
- **Отримання необхідних дозволів:** Залежно від сфери діяльності (наприклад, екскурсійна діяльність, громадське харчування), перевірте, чи потрібні вам спеціальні ліцензії або дозволи. Зверніться до місцевих центрів розвитку бізнесу або Державного агентства розвитку туризму України за консультацією щодо регуляторних вимог.

Оподаткування

- Як фізична особа-підприємець (ФОП) в Україні, ви сплачуєте податки за спрощеною системою оподаткування. Спочатку зареєструйтеся у Державній податковій службі України як ФОП та оберіть групу оподаткування (1, 2 або 3) залежно від виду вашої діяльності та очікуваного доходу. Щороку подавайте податкову декларацію відповідно до графіка для вашої групи. Ви будете оподатковуватись на дохід вашого бізнесу після вирахування дозволених витрат, що залежить від обраної вами групи оподаткування.
- Якщо очікується, що ваш річний обіг перевищить поріг для реєстрації платника ПДВ (1 млн грн відповідно до чинного законодавства), вам потрібно буде зареєструватися як платник податку на додану вартість (ПДВ) у Державній податковій службі України. Враховуйте, що різні ставки ПДВ можуть застосовуватися залежно від типу товарів чи послуг, які ви надаєте.
- Крім того, як ФОП, ви повинні сплачувати Єдиний соціальний внесок (ЄСВ) для покриття соціального страхування. Важливо регулярно відкладати кошти для забезпечення своєчасних платежів та уникнення можливих податкових проблем.
- Для детальної інформації про ставки та правила оподаткування ПДВ в Україні відвідайте офіційний сайт Державної податкової служби України: <https://tax.gov.ua>.



Promoting Your Tourism Business

1. Utilise Digital Marketing

Website Optimisation: Ensure your website is user-friendly, mobile-responsive, and optimised for SEO to attract organic traffic. Make sure it includes detailed information about your services in both Ukrainian and English to reach a wider audience. Be active on relevant social media platforms like Instagram, Facebook, and TikTok to showcase high-quality visuals of your offerings and engage with potential travellers. Consider using popular Ukrainian hashtags and geo-tags to increase visibility.



*St Patrick's Cathedral, Guided Tour,
Courtesy Fáilte Ireland*

2. Collaborate with Locally and Regionally Influential People

Partner with Ukrainian travel bloggers and influencers whose audience aligns with your target market. They can provide authentic content and expand your reach by promoting your services on their platforms.

3. Offer Unique Experiences

Create tailored experiences that highlight Ukraine's rich culture, history, and natural beauty. Consider packages that include traditional Ukrainian cuisine, guided tours of historical sites, or adventure activities in the Carpathians to attract diverse tourists.

4. Utilise Local Partnerships

Collaborate with other local businesses, such as restaurants, hotels, and transport services, to create joint promotions or packages. This approach can enhance visibility and attract more visitors, offering a more comprehensive experience.

5. Engage in Community Events

Participate in local festivals, markets, and fairs to showcase your offerings. Engaging with the community helps build relationships and can lead to valuable word-of-mouth referrals



Просування вашого туристичного бізнесу

1. Використовуйте цифровий маркетинг

Оптимізація веб-сайту: Переконайтеся, що ваш веб-сайт зручний для користувачів, адаптований для мобільних пристроїв та оптимізований для SEO, щоб залучати органічний трафік. Додайте детальну інформацію про ваші послуги українською та англійською мовами для охоплення ширшої аудиторії.

Взаємодія в соціальних мережах: Будьте активні на відповідних платформах соціальних мереж, таких як Instagram, Facebook та TikTok, щоб демонструвати високоякісні зображення ваших пропозицій та взаємодіяти з потенційними мандрівниками. Використовуйте популярні українські хештеги та гео-теги для підвищення видимості.

2. Співпрацюйте з локальними та регіональними інфлюенсерами

Співпрацюйте з українськими тревел-блогерами та інфлюенсерами, чия аудиторія відповідає вашій цільовій групі. Вони можуть створювати автентичний контент і розширювати вашу аудиторію, просуваючи ваші послуги на своїх платформах.

3. Пропонуйте унікальні враження

Створюйте спеціальні пропозиції, які підкреслюють багату культуру, історію та природну красу України. Розгляньте пакети, що включають традиційну українську кухню, екскурсії історичними місцями або активний відпочинок у Карпатах, щоб залучити різноманітних туристів.

4. Використовуйте локальні партнерства

Співпрацюйте з іншими місцевими бізнесами, такими як ресторани, готелі та транспортні служби, щоб створювати спільні промо-акції або пакети. Такий підхід може підвищити вашу видимість та залучити більше відвідувачів, пропонуючи їм комплексні враження.

5. Участь у громадських заходах

Беріть участь у місцевих фестивалях, ярмарках та ринках, щоб продемонструвати свої пропозиції. Взаємодія з громадою допомагає налагодити відносини та може призвести до цінних рекомендацій "з вуст у вуста".

Employment and Hiring Staff



- **Understand Employment Law**

Contracts: Provide written contracts to all employees outlining the terms and conditions of employment, including job title, salary, working hours, and duties. In Ukraine, employment contracts (трудовий договір) must comply with the Labour Code of Ukraine.

Minimum Wage: Ensure compliance with the national minimum wage set by the Ukrainian government, which may vary depending on economic conditions.

Working Hours and Leave: Familiarise yourself with Ukraine's regulations on working hours, rest breaks, annual leave (minimum of 24 calendar days), and public holidays.

- **Recruitment Process**

Job Descriptions: Create clear job descriptions that outline responsibilities and qualifications, ensuring they meet Ukrainian labour standards.

Equality and Anti-Discrimination: Adhere to Ukrainian anti-discrimination laws to ensure a fair hiring process, avoiding discrimination based on gender, age, disability, ethnicity, etc.

Data Protection: Comply with Ukrainian data protection laws when handling applicants' personal information, particularly the Law of Ukraine on Personal Data Protection.

- **Tax Registration**

Employer Registration: Register as an employer with the State Tax Service of Ukraine before hiring. This will involve obtaining a tax identification number for employment-related tax payments.

Unified Social Contribution (ECB): Deduct personal income tax (ПДФО) and contribute to the Unified Social Contribution (ECB) from employee wages, remitting these to the State Tax Service.

- **Social Insurance Contributions**

Unified Social Contribution (ECB): Employers in Ukraine must pay the Unified Social Contribution, which funds social welfare benefits such as pensions and unemployment benefits. The contribution rate depends on the employee's earnings and contract type.

Pension Schemes: Consider setting up a voluntary pension scheme to enhance employee benefits, although it is not mandatory in Ukraine.

- **Health and Safety Regulations**

Workplace Safety: Comply with Ukraine's Law on Labour Protection, ensuring a safe work environment. This includes conducting risk assessments and providing necessary health and safety training to employees.

Employee Rights: Familiarise yourself with employee rights under Ukrainian labour law, including workplace conditions, health and safety policies, and procedures for reporting violations.

Працевлаштування та найм персоналу



- **Розуміння трудового законодавства**

Контракти: Надавайте письмові трудові договори всім працівникам, в яких зазначаються умови роботи, включаючи назву посади, зарплату, робочі години та обов'язки. В Україні трудові договори повинні відповідати нормам Кодексу законів про працю України.

Мінімальна заробітна плата: Забезпечте дотримання встановленої державою мінімальної заробітної плати, яка може змінюватися залежно від економічних умов.

Робочий час та відпустка: Ознайомтеся з українським законодавством щодо робочого часу, перерв, щорічної відпустки (мінімум 24 календарні дні) та державних свят.

- **Процес найму**

Опис посад: Створюйте чіткі посадові інструкції, в яких визначаються обов'язки та кваліфікаційні вимоги, забезпечуючи їх відповідність трудовим стандартам України.

Рівність та антидискримінація: Дотримуйтеся українського законодавства щодо недискримінації, щоб забезпечити справедливий процес найму, уникаючи дискримінації за ознаками статі, віку, інвалідності, етнічного походження тощо.

Захист даних: Дотримуйтеся українського законодавства про захист персональних даних, особливо Закону України "Про захист персональних даних", при обробці особистої інформації заявників.

- **Реєстрація для оподаткування**

Реєстрація роботодавця: Зареєструйтесь як роботодавець у Державній податковій службі України перед наймом працівників. Це включає отримання ідентифікаційного податкового номера для сплати податків, пов'язаних із наймом.

Єдиний соціальний внесок (ЄСВ): Утримуйте податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) та робіть внески до Єдиного соціального внеску (ЄСВ) із заробітної плати працівників, передаючи ці платежі до Державної податкової служби.

- **Соціальні внески**

Єдиний соціальний внесок (ЄСВ): Роботодавці в Україні зобов'язані сплачувати Єдиний соціальний внесок, який фінансує соціальні виплати, такі як пенсії та допомога по безробіттю. Ставка внеску залежить від заробітку працівника та типу договору.

Пенсійні програми: Розгляньте можливість запровадження добровільної пенсійної програми для покращення соціальних гарантій працівників, хоча це не є обов'язковим в Україні.

- **Регулювання охорони праці**

Безпека на робочому місці: Дотримуйтеся Закону України "Про охорону праці", забезпечуючи безпечне робоче середовище. Це включає проведення оцінки ризиків та надання необхідного навчання з охорони праці.

Права працівників: Ознайомтеся з правами працівників відповідно до українського трудового законодавства, включаючи умови праці, політику в галузі охорони здоров'я та безпеки, а також процедури подання скарг.

Стаючи підприємцем-біженцем у сфері туризму – Стійкість



Розпочати бізнес як підприємець-біженець, особливо у туристичному секторі, може бути як захоплюючою, так і складною подорожжю. Побудова нового життя після війни або конфлікту включає не лише фінансові та операційні зусилля, але й турботу про емоційне та психічне благополуччя. Розвиток стійкості, пошук емоційної підтримки та підтримка психічного здоров'я – це важливі кроки для створення успішного бізнесу та досягнення стабільності й самостійності. Цей посібник має на меті надати поради та практичні стратегії для підприємців-біженців у туристичному секторі, щоб пріоритетом було психічне здоров'я, розвиток стійкості та пошук емоційної підтримки.

1. Розуміння емоційних і психічних проблем після конфлікту

Післяконфліктне середовище часто спричиняє низку викликів для психічного здоров'я, включаючи:

Травму та стрес: Біженці можуть відчувати тривалі наслідки травми через переміщення, втрату та перебування в зоні конфлікту. Це буде дуже особистий шлях для кожного.

Тривогу та невизначеність: Початок нового життя та бізнесу в іншій країні може викликати тривогу через невизначеність та виклики інтеграції.

Ізоляцію: Мовні бар'єри, культурні відмінності та відсутність знайомої мережі підтримки можуть призвести до відчуття ізоляції.

Емоційне виснаження: Вимоги підприємництва, особливо у туристичній галузі, можуть бути виснажливими, впливаючи як на психічне, так і на фізичне здоров'я.

2. Розвиток емоційної стійкості

Стійкість – це здатність адаптуватися до стресу та відновлюватися від труднощів. Це важлива навичка для підприємців-біженців, які будують своє життя з нуля. Ось кілька способів допомогти розвинути вашу емоційну стійкість:

1. Практикуйте самосвідомість

Визначте свої виклики та слабкі місця: Визначте ситуації, які викликають стрес або емоційний дискомфорт. Розуміння цих тригерів допоможе керувати емоційними реакціями.

Приймайте свої почуття: Приймайте почуття тривоги, страху чи смутку без осуду. Усвідомлення емоцій – перший крок до ефективного управління ними.

Стаючи підприємцем-біженцем у сфері туризму – Стійкість



2. Встановлюйте реалістичні цілі

Починайте з малого: Встановлюйте невеликі, досяжні цілі для бізнесу, щоб підвищити впевненість у собі. Святкуйте навіть незначні успіхи для підвищення відчуття досягнення.

Створіть план: Розробіть бізнес-план, який включає стратегії управління стресом та адаптації до труднощів.

3. Розвивайте механізми подолання труднощів

Позитивне мислення: Вправляйтеся у переформулюванні негативних думок у позитивні, конструктивні. Зосередьтеся на тому, що ви можете контролювати, а не на тому, що поза вашим контролем.

Усвідомленість та релаксація: Займайтеся практиками усвідомленості, такими як медитація, глибоке дихання або йога, щоб керувати стресом та залишатися на землі.

Розв'язання проблем: Систематично підходьте до викликів, розбиваючи їх на керовані кроки, досліджуючи варіанти та шукаючи рішення.

3. Пошук емоційної підтримки

- Розвивайте систему підтримки для себе та свого бізнесу. Спілкуйтеся з іншими підприємцями, біженцями, неурядовими організаціями та клієнтами. Станьте впізнаваним та активно взаємодійте з бізнес-спільнотою.

1. Підключайтеся до місцевої спільноти

Приєднуйтеся до бізнес-мереж: Вступайте до місцевих асоціацій у туристичному бізнесі або груп підтримки для біженців. Підключення до інших підприємців може надати цінні знання, можливості для мережування та емоційну підтримку. Беріть участь у місцевих заходах та культурних фестивалях. Налаштування зв'язків може зменшити почуття ізоляції та сприяти відчуттю належності.

2. Створіть особисту систему підтримки

- Знайдіть довірених людей: Визначте людей, які можуть надати підтримку – будь то сім'я, друзі чи колеги-підприємці. Поділ досвідом може полегшити стрес і надати іншу перспективу на виклики.
- Шукайте наставництва: Знайдіть наставника в туристичній галузі. Наставники можуть надати поради, підтримку та допомогу, допомагаючи орієнтуватися в бізнесі та забезпечуючи емоційний спокій.

3.3 Скористайтеся професійними службами підтримки

- Консультаційні служби: Зверніться до організацій, які надають безкоштовні або недорогі послуги з психічного здоров'я для біженців. Спілкування з професійним консультантом може допомогти впоратися з травмою та розробити стратегії подолання.
- Лінії допомоги з питань психічного здоров'я: Зверніться до національних гарячих ліній з питань психічного здоров'я або ліній підтримки для біженців для негайної допомоги у періоди кризи.

Стаючи підприємцем-біженцем у сфері туризму – Стійкість



4. Турбота про своє психічне благополуччя

- Підтримка психічного благополуччя є ключовою для управління вимогами підприємництва. Ось кілька стратегій для турботи про своє психічне здоров'я:
1. Встановіть здоровий баланс між роботою та особистим життям
- Встановіть межі: Визначте робочі години та створіть чіткі межі між роботою та особистим часом. Це допомагає уникнути вигорання та забезпечує час для відпочинку та самоогляду.
 - Заплануйте перерви: Регулярні перерви протягом робочого дня важливі для відновлення сил і підтримки концентрації. Знайдіть час, щоб відійти від роботи та зайнятися діяльністю, яка приносить радість.

4.2 Практикуйте самоогляд

- Фізичне здоров'я: Пріоритезуйте фізичне здоров'я через регулярні фізичні вправи, збалансоване харчування та достатній сон. Фізичне благополуччя безпосередньо впливає на психічне здоров'я.
 - Хобі та інтереси: Займайтеся хобі чи діяльністю поза роботою, яка приносить радість і розслаблення. Це може бути читання, кулінарія або прогулянки на природі.
- ### 4.3 Продовжуйте вчитися та розвиватися
- Відвідуйте семінари: Беріть участь у семінарах та тренінгах, пов'язаних із психічним здоров'ям, підприємництвом та управлінням стресом.
 - Розвивайте нові навички: Вивчення нових навичок не тільки приносить користь вашому бізнесу, але й підвищує впевненість у собі та надає відчуття мети.



Further Reading

The following is a non-exhaustive list of resources providing valuable information on starting a business, marketing support, grants, financing, and entrepreneurial assistance, particularly for IDPS in Ukraine:

- **Ukrainian Chamber of Commerce and Industry**

Website: <https://www.ucci.org.ua/>

The Ukrainian Chamber of Commerce offers support for small businesses, including training, networking, and financial resources. Refugees can receive guidance on how to start a tourism business and access various services tailored to entrepreneurs.

- **State Agency for Tourism Development of Ukraine**

Website: <https://www.tourism.gov.ua/>

The national tourism development authority provides practical support, market research, and training for entrepreneurs in the tourism sector. It offers valuable insights and guidance for refugees interested in the tourism industry.

- **Ukrainian Startup Fund**

Website: <https://usf.com.ua/>

The Ukrainian Startup Fund provides financial assistance and resources for businesses with growth potential, including those in tourism. It's an excellent resource for refugees looking to develop and scale their business ideas.

- **Diia Business**

Website: <https://business.diia.gov.ua/>

Diia Business is a one-stop platform providing detailed information on the steps and legal requirements for setting up a business in Ukraine. This resource is especially useful for refugees needing guidance on regulations and available support.



Це не вичерпний перелік ресурсів, які надають цінну інформацію про започаткування бізнесу, маркетингову підтримку, гранти, фінансування та допомогу підприємцям, особливо для біженців в Україні:

Торгово-промислова палата України

Веб-сайт: <https://www.ucci.org.ua/>

Торгово-промислова палата України пропонує підтримку малому бізнесу, включаючи навчання, нетворкінг та фінансові ресурси. Біженці можуть отримати консультації щодо створення туристичного бізнесу та доступ до різноманітних послуг, орієнтованих на підприємців.

Державне агентство розвитку туризму України

Веб-сайт: <https://www.tourism.gov.ua/>

Національний орган з розвитку туризму надає практичну підтримку, дослідження ринку та навчання підприємцям у сфері туризму. Він пропонує цінну інформацію та поради для біженців, зацікавлених у туристичній галузі.

Український фонд стартапів

Веб-сайт: <https://usf.com.ua/>

Український фонд стартапів надає фінансову допомогу та ресурси для бізнесів з потенціалом зростання, включаючи ті, що працюють у сфері туризму. Це чудовий ресурс для біженців, які прагнуть розвивати та масштабувати свої бізнес-ідеї.

Дія Бізнес

Веб-сайт: <https://business.diia.gov.ua/>

Дія Бізнес – це єдина платформа, яка надає детальну інформацію про етапи та юридичні вимоги для відкриття бізнесу в Україні. Цей ресурс особливо корисний для біженців, які потребують допомоги у питаннях регулювання та доступної підтримки.

Opening a Business in Türkiye: A Guide to Getting Started for New Refugee Tourism Entrepreneurs

I. A Step by Step Summary

Table of Contents

1. A Step by Step Summary
2. Generating Ideas
3. Writing a Business Plan
4. Finance and Banking Tips
5. Registering Your Business
6. Taxation
7. Promoting Your Business
8. Employment and Hiring Staff
9. Further Reading



The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Türkiye'de İş Kurmak: Yeni Mülteci Turizm Girişimcileri için Başlangıç Rehberi

1. A Step by Step Summary İçindekiler

1. Adım Adım Özet
2. Fikir Üretme
3. İş Planı Yazma
4. Finans ve Bankacılık İpuçları
5. İşletmenizi Kaydetme
6. Vergilendirme
7. İşletmenizi Tanıtma
8. İstihdam ve Personel Alımı
9. Ek Okuma



Opening a tourism business in Türkiye: Getting Started

Introduction

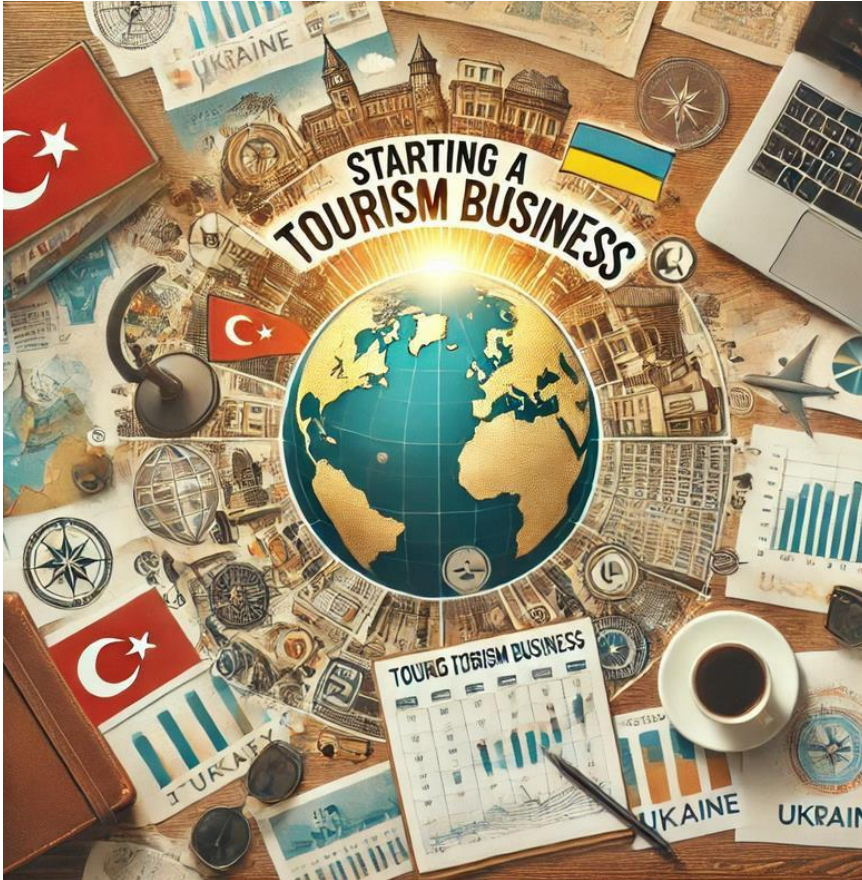
Starting your own tourism business in Türkiye as a refugee is an empowering way to build a new life and contribute to the local economy. Turkey offers a supportive environment for entrepreneurs, with various resources and training programmes available to help refugees integrate into the business landscape. While the process may seem daunting, it is achievable with careful planning, a clear understanding of legal requirements, and access to support networks. The strength of Türkiye's tourism industry provides many opportunities – from guided tours, hospitality services, niche products, arts, heritage and culture, to outdoor activities and adventure sports.



Türkiye'de Turizm İşletmesi Açmak: İlk Adımlar

Giriş

Bir mülteci olarak Türkiye'de kendi turizm işinizi kurmak, yeni bir hayat inşa etmenin ve yerel ekonomiye katkıda bulunmanın güçlendirici bir yoludur. Türkiye, mültecilerin iş dünyasına entegre olmalarına yardımcı olacak çeşitli kaynaklar ve eğitim programları ile girişimciler için destekleyici bir ortam sunmaktadır. Süreç göz korkutucu görünse de, dikkatli planlama, yasal gerekliliklerin net bir şekilde anlaşılması ve destek ağlarına erişim ile bu hedefe ulaşmak mümkündür. Türkiye'nin güçlü turizm sektörü, rehberli turlardan konaklama hizmetlerine, niş ürünlere, sanat, kültürel miras ve açık hava etkinliklerinden macera sporlarına kadar birçok fırsat sunmaktadır.



Opening a tourism business in Türkiye: Getting Started

A Step by Step Summary

1. **Business Idea:** Develop a clear business concept based on market research and understanding of your target audience in Turkey.
2. **Choose Business Structure:** Decide between a sole proprietorship, partnership, or limited company. Most small businesses in Turkey start as sole proprietorships (Şahıs Şirketi) or limited companies (Limited Şirketi).
3. **Business Name:** Choose a unique business name and register it with the Turkish Trade Registry (Ticaret Sicil Müdürlüğü) if you're trading under a name other than your own.
4. **Register with Tax Authorities:** Register your business for taxes with the Turkish Tax Office (Vergi Dairesi), including Value Added Tax (KDV) if applicable to your business activities.
5. **Open a Business Bank Account:** Set up a separate business bank account to manage your finances.
6. **Secure Funding:** Explore funding options like loans, grants, or support from local institutions such as the Small and Medium Enterprises Development Organization (KOSGEB).
7. **Comply with Licensing & Permits:** Check if you need specific licenses or permits for your industry (e.g., tourism, food services). Consult the relevant government offices for guidance.
8. **Get Insurance:** Ensure you have adequate business insurance, such as public liability or employer's liability coverage, to protect your business.
9. **Prepare Financials:** Set up accounting software, hire a certified accountant, and regularly track your income and expenses to maintain financial health.
10. **Launch & Promote:** Launch your business with a marketing plan, using social media, local advertising, and networking events to increase visibility.

Türkiye'de Turizm İşletmesi Açmak: İlk Adımlar

Adım Adım Özet

- İş Fikri:** Türkiye’de pazar araştırması ve hedef kitlenizi anlayarak net bir iş konsepti geliştirin.
- İş Yapısı Seçimi:** Şahıs şirketi, ortaklık veya limited şirket arasında karar verin. Türkiye'deki küçük işletmelerin çoğu, şahıs şirketi (Şahıs Şirketi) veya limited şirket (Limited Şirketi) olarak başlar.
- İşletme Adı:** Kendi adınız dışında bir isimle ticaret yapıyorsanız, benzersiz bir işletme adı seçin ve bu ismi Türk Ticaret Sicili'ne (Ticaret Sicil Müdürlüğü) kaydedin.
- Vergi Dairesine Kayıt:** İşletmenizi, Türk Vergi Dairesi'ne (Vergi Dairesi) kaydedin; bu, iş faaliyetleriniz için geçerliyse Katma Değer Vergisi'ni (KDV) de içerir.
- İşletme Banka Hesabı Açma:** Finans yönetimi için ayrı bir işletme banka hesabı açın.
- Finansman Sağlama:** Krediler, hibeler veya Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) gibi yerel kurumların desteği gibi finansman seçeneklerini keşfedin.
- Lisans ve İzinlere Uyum:** Sektörünüz için (örneğin, turizm, yiyecek hizmetleri) özel lisanslara veya izinlere ihtiyacınız olup olmadığını kontrol edin. Rehberlik için ilgili devlet dairelerine başvurun.
- Sigorta Yaptırın:** İşletmenizi korumak için sorumluluk sigortası veya işveren sorumluluk sigortası gibi yeterli iş sigortasına sahip olduğunuzdan emin olun.
- Mali Hazırlık:** Muhasebe yazılımı kurun, yeminli bir mali müşavir (SMMM) ile anlaşın ve finansal sağlığı korumak için gelir ve giderlerinizi düzenli olarak takip edin.
- Başlatma ve Tanıtım:** İşletmenizi bir pazarlama planıyla başlatın; görünürlüğü artırmak için sosyal medya, yerel reklamcılık ve ağ oluşturma etkinliklerinden yararlanın.

Opening a tourism business in Türkiye: Generating Ideas

Introduction

As a refugee, you bring unique cultural knowledge, skills, and experiences that can set your business apart. Turkey offers various resources to help you get started, such as the Small and Medium Enterprises Development Organization (KOSGEB) and organisations like the International Organization for Migration (IOM). These entities provide guidance, mentorship, and sometimes even grants. By choosing a viable business idea, registering with the Trade Registry (Ticaret Sicil Müdürlüğü), and following local regulations, you can create a thriving business in Turkey.

Generating business ideas, especially in the tourism sector, requires creativity, research, and a deep understanding of your target audience. Start by identifying gaps in the Turkish market—consider what tourists are seeking but can't easily find. This might include niche experiences like eco-tourism in the Turkish countryside, cultural immersion in traditional Turkish villages, or off-the-beaten-path adventures in regions such as Cappadocia. Think about your unique strengths, such as your cultural background, language skills, or personal experiences, which can be valuable assets in shaping a distinctive offering.



Involve others in brainstorming sessions to gain different perspectives. Collaborating with locals or people from diverse backgrounds can help uncover fresh, innovative ideas that resonate with various tourist groups. Pay attention to travel trends in Turkey, such as sustainable tourism, adventure travel, and community-based tourism, which are increasingly gaining popularity.

Türkiye'de turizm işletmesi açmak: Fikir Üretme

Giriş

Bir mülteci olarak, işinizi diğerlerinden ayıracak benzersiz kültürel bilgi, beceri ve deneyimlere sahipsiniz. Türkiye, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) ve Uluslararası Göç Örgütü (IOM) gibi çeşitli kuruluşlar aracılığıyla size işinizi kurmada yardımcı olacak birçok kaynak sunar. Bu kurumlar, rehberlik, mentorluk ve bazen hibe desteği sağlar. Uygulanabilir bir iş fikri seçerek, Ticaret Siciline (Ticaret Sicil Müdürlüğü) kayıt olarak ve yerel düzenlemelere uyarak, Türkiye'de başarılı bir iş kurabilirsiniz.

Özellikle turizm sektöründe iş fikirleri üretmek, yaratıcılık, araştırma ve hedef kitlenizi derinlemesine anlamayı gerektirir. Öncelikle Türk pazarındaki boşlukları belirleyin—turistlerin arayıp da kolayca bulamadığı şeyleri düşünün. Bu, Türkiye'nin kırsal bölgelerinde ekoturizm, geleneksel Türk köylerinde kültürel deneyimler veya Kapadokya gibi bölgelerdeki sıradışı maceralar gibi niş deneyimleri içerebilir. Kültürel geçmişiniz, dil becerileriniz veya kişisel deneyimleriniz gibi benzersiz güçlü yönlerinizi düşünün; bunlar, fark yaratan bir teklifi şekillendirmede değerli varlıklar olabilir.



Farklı bakış açıları elde etmek için başkalarını beyin fırtınası oturumlarına dahil edin. Yerel halkla veya farklı geçmişlere sahip insanlarla işbirliği yapmak, farklı turist gruplarına hitap eden yenilikçi fikirlerin ortaya çıkmasına yardımcı olabilir. Türkiye'de giderek daha popüler hale gelen sürdürülebilir turizm, macera turizmi ve topluluk temelli turizm gibi seyahat trendlerine dikkat edin.

Opening a tourism business in Türkiye: Writing a Business Plan

Writing a tourism business plan in Türkiye requires careful consideration of various elements to ensure success. Do not be daunted, you will learn as you go. Each page throughout the guide provides links with further information to help you get started. It's a marathon, not a sprint! Here's a guide to help you create an effective plan:

1. Executive Summary

- Start with an overview of your business idea, mission statement, and the unique value proposition. This section should capture the essence of your tourism venture.



2. Market Research

- Conduct thorough research on the tourism industry in Ireland, including current trends, target demographics, and competitor analysis. Highlight what makes your offering unique and how it fits into the market.



3. Business Description

- Detail the nature of your tourism business, whether it's a travel agency, tour operator, or accommodation provider. Include information about your services, location, and any partnerships with local attractions or businesses.



Türkiye'de turizm işletmesi açmak: İş Planı Yazma

Türkiye'de bir turizm iş planı yazmak, başarınızı garanti altına almak için çeşitli unsurların dikkatlice değerlendirilmesini gerektirir. Gözünüz korkmasın, süreç boyunca öğrenmeye devam edeceksiniz. Rehberin her sayfasında size başlangıçta yardımcı olacak ek bilgi bağlantıları bulunur. Bu bir maraton, kısa mesafe koşusu değil! İşte etkili bir plan oluşturmaınıza yardımcı olacak bir rehber:

1. Yönetici Özeti

İş fikrinizin genel bir özetini, misyon bildiriminizi ve benzersiz değer teklifinizi tanımlayarak başlayın. Bu bölüm, turizm girişiminizin özünü yakalamalıdır.



2. Pazar Araştırması

İrlanda'daki turizm sektörü hakkında kapsamlı bir araştırma yapın; mevcut trendler, hedef demografik bilgiler ve rakip analizi dahil. Sizin teklifinizi benzersiz kılan şeyleri ve pazarla nasıl uyum sağladığını vurgulayın.



3. İş Tanımı

Turizm işletmenizin doğasını ayrıntılı bir şekilde açıklayın; bir seyahat acentesi, tur operatörü veya konaklama sağlayıcısı olup olmadığını belirtin. Hizmetleriniz, konumunuz ve yerel cazibe merkezleri veya işletmelerle olan ortaklıklar hakkında bilgi ekleyin.

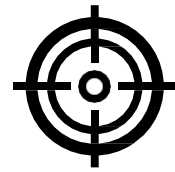


Opening a tourism business in Türkiye: Writing a Business Plan

As your business grows your focus will switch. Planning how, when and your expectations around these changes early will substantially benefit your business in the short, medium, and long term.

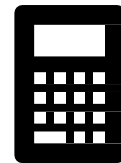
4. Marketing Strategy

- Outline your marketing plan, including branding, online presence, social media strategies, and promotional activities. Consider how to leverage local events and partnerships to boost visibility.



5. Financial Projections

- Provide detailed financial forecasts, including startup costs, revenue projections, and break-even analysis. Highlight funding sources and how you plan to achieve profitability.



6. Operational Plan

- Describe the daily operations, staffing needs, and any technology or systems required for your business. Include compliance with local regulations and health and safety standards



Türkiye'de turizm işletmesi açmak: İş Planı Yazma

İşletmeniz büyüdükçe odak noktanız değişecektir. Bu değişikliklerin nasıl ve ne zaman gerçekleşeceğini ve beklentilerinizi önceden planlamak, işletmenize kısa, orta ve uzun vadede önemli ölçüde fayda sağlayacaktır.

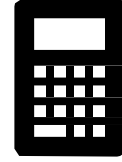
4. Pazarlama Stratejisi

Markalaşma, çevrimiçi varlık, sosyal medya stratejileri ve tanıtım aktiviteleri dahil olmak üzere pazarlama planınızı ana hatlarıyla belirtin. Görünürlüğü artırmak için yerel etkinlikleri ve ortaklıkları nasıl kullanabileceğinizi düşünün.



5. Mali Projeksiyonlar

Başlangıç maliyetleri, gelir tahminleri ve kâra geçiş analizi dahil olmak üzere ayrıntılı mali projeksiyonlar sağlayın. Finansman kaynaklarını ve kârlılığa ulaşma planınızı vurgulayın.



6. Operasyonel Plan

Günlük operasyonları, personel ihtiyaçlarını ve işiniz için gerekli olan teknoloji veya sistemleri tanımlayın. Yerel düzenlemelere, sağlık ve güvenlik standartlarına uygunluğu da ekleyin.





Opening a Tourism Business in Türkiye: Finance and Banking Tips

- **Open a Business Bank Account:** Keep personal and business finances separate by opening a dedicated business bank account in Turkey. This helps with tracking income, managing expenses, and building credibility with clients and partners.
- **Required Documents:** To open a business account in Turkey, you'll need identification (passport or Turkish ID card), proof of address (such as a utility bill or government document), and proof of business registration (documents from the Trade Registry or tax office).
- **Choose the Right Bank:** Compare different Turkish banks for their business account features, fees, and online banking services. Some of the major banks in Turkey include İş Bankası, Garanti BBVA, and Akbank. Many banks offer business accounts tailored to small enterprises, with useful tools like invoicing, expense tracking, and integration with accounting software.
- **Consider Online Banks:** If traditional banks are too restrictive, consider digital or online banking options available in Turkey, such as Enpara or digital banking services provided by established banks. These options are popular with entrepreneurs for their low fees and easy setup.
- **Leverage Financial Advice:** Seek advice from local business development centres or organisations like the Turkish Small and Medium Enterprises Development Organisation (KOSGEB) to help understand Turkish banking rules and services available for new entrepreneurs.
- **Monitor Fees:** Be aware of transaction, maintenance, and withdrawal fees that could affect your business cash flow. Understanding these costs will help you manage your finances more effectively.
- **Set Up Digital Payments:** Many tourists prefer cashless payments. Ensure your business bank account supports card payments, mobile wallets, and online transactions to provide convenience for your customers.



Türkiye'de Turizm İşletmesi Açmak: Finans ve Bankacılık İpuçları

- **İşletme Banka Hesabı Açma:** Kişisel ve işletme finansmanınızı ayrı tutmak için Türkiye'de özel bir işletme banka hesabı açın. Bu, geliri takip etmeye, giderleri yönetmeye ve müşterileriniz ve iş ortaklarınız nezdinde güvenilirlik oluşturmaya yardımcı olur.
- **Gerekli Belgeler:** Türkiye'de bir işletme hesabı açmak için kimlik belgesi (pasaport veya T.C. kimlik kartı), adres kanıtı (fatura veya resmi belge) ve işletme kaydı kanıtı (Ticaret Sicili veya vergi dairesi belgeleri) gereklidir.
- **Doğru Bankayı Seçin:** İşletme hesap özellikleri, ücretleri ve online bankacılık hizmetleri açısından Türkiye'deki farklı bankaları karşılaştırın. Türkiye'deki başlıca bankalardan bazıları İş Bankası, Garanti BBVA ve Akbank'tır. Birçok banka, küçük işletmelere yönelik fatura kesme, gider takibi ve muhasebe yazılımıyla entegrasyon gibi faydalı araçlar sunan özel işletme hesapları sunar.
- **Online Bankaları Değerlendirin:** Geleneksel bankalar çok kısıtlayıcıysa, Enpara veya mevcut bankaların sunduğu dijital bankacılık hizmetleri gibi Türkiye'de mevcut olan dijital veya online bankacılık seçeneklerini değerlendirin. Bu seçenekler, düşük ücretleri ve kolay kurulumu nedeniyle girişimciler arasında popülerdir.
- **Finansal Danışmanlıktan Yararlanın:** Türk bankacılık kurallarını ve yeni girişimciler için sunulan hizmetleri anlamak için yerel iş geliştirme merkezlerinden veya Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı'ndan (KOSGEB) tavsiye alın.
- **Ücretleri Takip Edin:** İşletme nakit akışınızı etkileyebilecek işlem, bakım ve para çekme ücretlerinden haberdar olun. Bu maliyetleri anlamak, finansmanınızı daha etkili bir şekilde yönetmenize yardımcı olacaktır.
- **Dijital Ödemeleri Kurun:** Birçok turist nakitsiz ödemeyi tercih eder. İşletme banka hesabınızın kart ödemelerini, mobil cüzdanları ve online işlemleri desteklediğinden emin olun, böylece müşterilerinize kolaylık sağlayabilirsiniz.

Registering Your Business & Taxation



- **Choose a Business Structure:** Decide on your business type—sole proprietorship (Şahıs Şirketi), partnership (Ortaklık), or limited company (Limited Şirket). Each has different legal and tax implications, with a sole proprietorship being the simplest and quickest to start.
- **Register Your Business Name:** If you are trading under a name other than your own, you must register your business name with the Turkish Trade Registry (Ticaret Sicil Müdürlüğü) through their online system.
- **Register with Tax Authorities:** Set up your business for tax purposes by registering with the local Tax Office (Vergi Dairesi) for taxes such as Income Tax and Value Added Tax (KDV), if applicable.
- **Register for Social Insurance:** If you plan to hire staff, register as an employer with the Social Security Institution (Sosyal Güvenlik Kurumu - SGK) to contribute to social insurance.
- **Get Required Permissions:** Depending on your industry (e.g., tour guiding, food services), check if you need specific licenses or permits. Contact local chambers of commerce or the Ministry of Culture and Tourism for guidance on regulatory requirements.

Taxation

As a sole trader (Şahıs Şirketi) in Turkey, you pay taxes through the self-assessment system. First, register with the local Tax Office (Vergi Dairesi) for Income Tax. Each year, file your tax return (Annual Income Declaration) by March 31st. You will be taxed on your business profits after deducting allowable expenses, such as rent, utilities, and supplies.

Additionally, make contributions to Social Security (Sosyal Güvenlik Kurumu - SGK). Regularly set aside money for these payments to avoid tax and social security issues.

İşletmenizi Kaydetme ve Vergilendirme



- **İş Yapısı Seçimi:** İşletme türünüzü seçin—şahıs şirketi, ortaklık veya limited şirket. Her birinin farklı yasal ve vergisel yükümlülükleri vardır; şahıs şirketi en basit ve en hızlı kurulabilen yapıdadır.
- **İşletme Adınızı Kaydedin:** Kendi adınız dışında bir adla ticaret yapıyorsanız, işletme adınızı çevrimiçi sistemleri aracılığıyla Türk Ticaret Sicili (Ticaret Sicil Müdürlüğü) ile kaydettirmeniz gerekmektedir.
- **Vergi Dairesine Kayıt:** İşletmenizi vergilendirme amacıyla yerel Vergi Dairesi'ne kaydedin ve gerekli olduğunda Gelir Vergisi ve Katma Değer Vergisi (KDV) gibi vergiler için kayıt yaptırın.
- **Sosyal Sigorta Kayıt:** Personel çalıştırmayı planlıyorsanız, işveren olarak Sosyal Güvenlik Kurumu'na (SGK) kayıt yaptırarak sosyal sigorta katkı paylarınızı ödeyin.
- **Gerekli İzinleri Alın:** Sektörünüze bağlı olarak (örneğin, rehberlik, yiyecek hizmetleri), belirli lisanslara veya izinlere ihtiyacınız olup olmadığını kontrol edin. Düzenleyici gereksinimler konusunda bilgi almak için yerel ticaret odaları veya Kültür ve Turizm Bakanlığı ile iletişime geçin.

Vergilendirme

Türkiye'de bir şahıs şirketi olarak, vergilerinizi beyan usulü ile ödersiniz. İlk olarak, yerel Vergi Dairesi'ne Gelir Vergisi için kaydolmanız gerekir. Her yıl, 31 Mart'a kadar Yıllık Gelir Beyannamesi vererek vergilerinizi beyan edersiniz. Kira, faturalar ve malzeme gibi izin verilen giderleri düşükten sonra işletme kârınız üzerinden vergilendirilirsiniz.

Ayrıca, Sosyal Güvenlik Kurumu'na (SGK) katkı payları ödemelisiniz. Vergi ve sosyal güvenlik sorunlarından kaçınmak için bu ödemeler için düzenli olarak para ayırın.

Promoting Your Tourism Business

1. Utilise Digital Marketing

Website Optimisation: Ensure your website is user-friendly, mobile-responsive, and optimized for SEO to attract organic traffic.

Social Media Engagement:

Make sure you are on relevant social media platforms like Instagram, Facebook, and TikTok to showcase high quality visuals of your offerings and engage with potential travelers.



*St Patrick's Cathedral, Guided Tour,
Courtesy Fáilte Ireland*

• 2. Collaborate with Locally and Regionally Influential People

- Partner with travel bloggers and influencers who have a following that aligns with your target audience. They can provide authentic content and reach a wider audience through their platforms.

• 3. Offer Unique Experiences

- Create tailored experiences that highlight Türkiye's culture, history, and natural beauty. Consider packages that include local cuisine, guided tours, or adventure activities to attract diverse tourists.

• 4. Utilise Local Partnerships

- Collaborate with other local businesses, such as restaurants, hotels, and transport services, to create joint promotions or packages. This can enhance visibility and attract more visitors.

• 5. Engage in Community Events

- Participate in local festivals, markets, and fairs to showcase your offerings. Engaging with the community helps build relationships and can generate word-of-mouth referrals.
-

Turizm İşletmenizi Tanıtma

1. Dijital Pazarlamayı Kullanın

Web Sitesi Optimizasyonu: Web sitenizin kullanıcı dostu, mobil uyumlu ve organik trafik çekmek için SEO'ya uygun olduğundan emin olun. Hem İngilizce hem de Türkçe dil seçeneklerinin eklenmesi, daha geniş bir kitleye ulaşmanıza yardımcı olabilir.

Sosyal Medya Katılımı: Instagram, Facebook ve TikTok gibi ilgili sosyal medya platformlarında yer alın ve sunduğunuz hizmetlerin yüksek kaliteli görsellerini paylaşarak potansiyel gezginlerle etkileşime geçin. Görünürlüğü artırmak için popüler Türkçe hashtag'leri ve konum etiketlerini kullanın.



2. Yerel ve Bölgesel Etkili Kişilerle İşbirliği Yapın

Hedef kitlenizle uyumlu bir takipçi kitlesine sahip Türkiye'deki seyahat blog yazarları ve influencer'larla işbirliği yapın. Onlar, özgün içerik üretebilir ve platformları aracılığıyla daha geniş bir kitleye ulaşabilirler.

3. Benzersiz Deneyimler Sunun

Türkiye'nin kültürünü, tarihini ve doğal güzelliklerini ön plana çıkaran özel deneyimler oluşturun. Geleneksel Türk mutfağı, rehberli tarihi turlar veya Kapadokya'da balon gezisi gibi macera aktiviteleri içeren paketler sunarak farklı turistleri çekmeyi düşünün.

4. Yerel Ortaklıkları Kullanın

Restoranlar, oteller ve ulaşım hizmetleri gibi diğer yerel işletmelerle işbirliği yaparak ortak promosyonlar veya paketler oluşturun. Bu yaklaşım, görünürlüğü artırabilir ve kapsamlı bir deneyim sunarak daha fazla ziyaretçi çekebilir.

5. Topluluk Etkinliklerine Katılın

Yerel festivallere, pazarlara ve fuarlara katılarak sunduğunuz hizmetleri sergileyin. Toplulukla etkileşim kurmak, ilişkiler kurmanıza yardımcı olur ve ağızdan ağıza tavsiyeler oluşturabilir.

Employment and Hiring Staff



1. Understand Employment Law

Contracts: Provide written contracts to all employees outlining the terms and conditions of employment, including job title, salary, working hours, and duties. In Turkey, employment contracts (İş Sözleşmesi) must comply with the Turkish Labour Law.

Minimum Wage: Ensure compliance with the national minimum wage set by the Turkish government, which may vary based on the worker's experience and role.

Working Hours and Leave: Familiarise yourself with Turkey's regulations regarding working hours, rest breaks, annual leave (minimum 14 days for the first year), and public holidays.

2. Recruitment Process

Job Descriptions: Create clear job descriptions detailing responsibilities and qualifications, adhering to Turkish labour standards.

Equality and Anti-Discrimination: Follow Turkey's Labour Law to ensure a fair hiring process, avoiding discrimination based on gender, age, disability, ethnicity, etc.

Data Protection: Comply with Turkey's Personal Data Protection Law (KVKK) when handling applicants' personal information.

3. Tax Registration

Employer Registration: Register as an employer with the Turkish Tax Office (Vergi Dairesi) before hiring employees. You will need to obtain a tax identification number for employment-related tax payments.

Payroll System: Deduct income tax and social security contributions (Sosyal Güvenlik Kurumu - SGK) from employee wages and remit these to the relevant authorities.

4. Social Insurance Contributions

Social Security Contributions: Employers in Turkey must pay social security contributions for employees, which fund social welfare benefits like health insurance and pensions. The contribution rate depends on the employee's earnings and contract type.

Pension Schemes: Consider setting up a private pension scheme (Bireysel Emeklilik Sistemi - BES) to enhance employee benefits, although it's not mandatory.

5. Health and Safety Regulations

Workplace Safety: Comply with Turkey's Occupational Health and Safety Law, ensuring a safe work environment. Conduct regular risk assessments and provide necessary training to employees.

Employee Rights: Familiarise yourself with employees' rights under Turkish labour law regarding workplace conditions, health and safety policies, and reporting procedures.

İstihdam ve Personel Alımı



1. İş Hukukunu Anlayın

Sözleşmeler: Tüm çalışanlara iş unvanı, maaş, çalışma saatleri ve görevleri de dahil olmak üzere istihdamın şartlarını ve koşullarını içeren yazılı sözleşmeler sağlayın. Türkiye’de iş sözleşmeleri (İş Sözleşmesi) Türk İş Kanunu’na uygun olmalıdır.

Asgari Ücret: Türk hükümeti tarafından belirlenen ve çalışanın deneyimi ve rolüne göre değişebilen ulusal asgari ücrete uyum sağlayın.

Çalışma Saatleri ve İzin: Türkiye’nin çalışma saatleri, dinlenme araları, yıllık izin (ilk yıl için minimum 14 gün) ve resmi tatillerle ilgili düzenlemelerini öğrenin.

2. İşe Alım Süreci

İş Tanımları: Türk iş standartlarına uygun olarak sorumlulukları ve nitelikleri ayrıntılı bir şekilde açıklayan net iş tanımları oluşturun.

Eşitlik ve Ayrımcılık Karşıtlığı: Cinsiyet, yaş, engellilik, etnik köken vb. temelinde ayrımcılıktan kaçınarak adil bir işe alım süreci sağlamak için Türkiye İş Kanunu’na uyun.

Veri Koruma: Adayların kişisel bilgilerini işlerken Türkiye'nin Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'na (KVKK) uygun hareket edin.

3. Vergi Kaydı

İşveren Kaydı: Çalışanları işe almadan önce işveren olarak Vergi Dairesi’ne kaydolun. İstihdama ilişkin vergi ödemeleri için bir vergi kimlik numarası almanız gerekecektir.

Bordro Sistemi: Çalışan maaşlarından gelir vergisi ve sosyal güvenlik (Sosyal Güvenlik Kurumu - SGK) kesintilerini yaparak ilgili makamlara iletin.

4. Sosyal Güvenlik Katkıları

Sosyal Güvenlik Katkıları: Türkiye'deki işverenler, çalışanlar için sosyal güvenlik katkı payları ödemek zorundadır. Bu katkılar, sağlık sigortası ve emeklilik gibi sosyal yardım haklarını finanse eder. Katkı oranı, çalışanın kazancına ve sözleşme türüne bağlıdır.

Emeklilik Planları: Zorunlu olmamakla birlikte, çalışan faydalarını artırmak için özel emeklilik planı (Bireysel Emeklilik Sistemi - BES) oluşturmayı düşünün.

5. Sağlık ve Güvenlik Düzenlemeleri

İş Yeri Güvenliği: Türkiye'nin İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu'na uyarak güvenli bir çalışma ortamı sağlayın. Düzenli olarak risk değerlendirmeleri yapın ve çalışanlara gerekli eğitimleri verin.

Çalışan Hakları: Çalışma koşulları, sağlık ve güvenlik politikaları ve raporlama prosedürleri ile ilgili olarak Türk iş hukuku kapsamında çalışan hakları hakkında bilgi edinin.

Mülteci Turizm Girişimcisi Olmak

Dayanıklılık



- **Bir mülteci girişimci olarak, özellikle turizm sektöründe iş kurmak hem tatmin edici hem de zorlu bir yolculuk olabilir.** Savaş veya çatışma sonrasında yeni bir hayat kurmak, sadece finansal ve operasyonel çabalar gerektirmez, aynı zamanda duygusal ve zihinsel iyi oluşa da özen göstermeyi gerektirir. Dayanıklılık geliştirmek, duygusal destek aramak ve zihinsel sağlığı beslemek, başarılı bir iş kurmanın ve istikrar ile öz-yeterlilik hissi oluşturmaın temel adımlarıdır. Bu rehber, mülteci turizm girişimcilerine, zihinsel sağlıklarını önceliklendirmeleri, dayanıklılık geliştirmeleri ve duygusal destek aramaları için içgörüler ve pratik stratejiler sunmayı amaçlamaktadır.
- **1. Çatışma Sonrası Duygusal ve Zihinsel Sağlık Zorluklarını Anlamak**
- Çatışma sonrası ortamlar genellikle çeşitli zihinsel sağlık sorunlarına neden olur, bunlar arasında şunlar bulunmaktadır:
- **Travma ve Stres:** Mülteciler, yerinden edilme, kayıplar ve çatışmaya maruz kalma nedeniyle travmanın kalıcı etkilerini yaşayabilir. Bu, sizin için çok kişisel bir yolculuk olacaktır.
- **Kaygı ve Belirsizlik:** Farklı bir ülkede yeni bir hayat ve iş kurmak, belirsizlik ve entegrasyon zorlukları nedeniyle kaygıya yol açabilir.
- **İzolasyon:** Dil bariyerleri, kültürel farklılıklar ve tanıdık bir destek ağının eksikliği, yalnızlık hissine neden olabilir.
- **Tükenmişlik:** Özellikle turizm sektöründe girişimciliğin getirdiği talepler, hem zihinsel hem de fiziksel sağlığı etkileyen bir yorgunluğa yol açabilir.
- **2. Duygusal Dayanıklılık Geliştirmek**
- Dayanıklılık, strese uyum sağlama ve zorlukların üstesinden gelme yeteneğidir. Bu, hayatlarını yeniden inşa eden mülteci girişimciler için hayati bir beceridir. İşte duygusal dayanıklılığınızı geliştirmenize yardımcı olacak bazı yollar:
- **2.1 Kendini Tanıma Uygulaması**
- **Zorluklarınızı ve Zayıf Yönlerinizi Tanıyın:** Stres veya duygusal rahatsızlık yaratan durumları belirleyin. Bu tetikleyicileri anlamak, duygusal tepkileri yönetmenize yardımcı olabilir.
- **Duyguları Kabul Edin:** Kaygı, korku veya üzüntü gibi duyguları yargılamadan kabul edin. Duyguları fark etmek, onları etkili bir şekilde yönetmenin ilk adımıdır.
- **2.2 Gerçekçi Hedefler Belirleyin**
- **Küçük Başlayın:** Özgüven oluşturmak için küçük, ulaşılabilir iş hedefleri belirleyin. Küçük başarıları kutlayarak kendinizi motive edin.
- **Bir Plan Yapın:** Stresle başa çıkma ve zorluklara uyum sağlama stratejilerini içeren bir iş planı geliştirin.

Mülteci Turizm Girişimcisi Olmak

Dayanıklılık



• 2.3 Baş Etme Mekanizmaları Geliştirin

- **Pozitif Düşünme:** Olumsuz düşünceleri olumlu ve yapıcı düşüncelere dönüştürme pratiği yapın. Kontrol edebileceğiniz şeylere odaklanın, kontrol edemeyeceğiniz şeylere değil.
- **Farkındalık ve Rahatlama:** Stresi yönetmek ve dengede kalmak için meditasyon, derin nefes alma veya yoga gibi farkındalık uygulamalarına katılın.
- **Sorun Çözme:** Zorlukları yönetilebilir adımlara ayırarak, seçenekleri keşfederek ve çözümler arayarak sistematik bir şekilde yaklaşın.

• 3. Duygusal Destek Aramak

- Kendiniz ve işiniz için bir destek sistemi geliştirin. Diğer işletmeler, mülteciler, STK'lar ve müşterilerle konuşun. İş dünyasında tanınır hale gelin ve toplulukla etkileşim kurun.

• 3.1 Yerel Topluluk ile Bağlantı Kurun

- **İş Ağlarına Katılın:** Yerel turizm iş derneklerine veya mülteci destek gruplarına katılın. Diğer girişimcilerle bağlantı kurmak, değerli bilgiler, ağ oluşturma fırsatları ve duygusal destek sağlayabilir. Yerel topluluk etkinliklerine ve kültürel festivallere katılın. Bağlantılar kurmak, yalnızlık hissini azaltabilir ve aidiyet duygusunu güçlendirebilir.

• 3.2 Kişisel Bir Destek Sistemi Oluşturun

- **Güvenilir Kişiler Bulun:** Aile, arkadaşlar veya diğer girişimciler olsun, size destek verebilecek kişileri belirleyin. Deneyimleri paylaşmak, stresi hafifletebilir ve zorluklara farklı bir bakış açısı sunabilir.
- **Mentor Arayın:** Turizm sektöründe bir mentor bulun. Mentorlar, tavsiye, cesaretlendirme ve rehberlik sunarak iş ortamında gezinmenize yardımcı olabilir ve duygusal güvence sağlayabilir.

• 3.3 Profesyonel Destek Hizmetlerini Kullanın

- **Danışmanlık Hizmetleri:** Mültecilere ücretsiz veya uygun fiyatlı zihinsel sağlık hizmetleri sunan kuruluşları araştırın. Profesyonel bir danışmanla konuşmak, travmayı işlemeye ve başa çıkma stratejileri geliştirmeye yardımcı olabilir.
- **Zihinsel Sağlık Yardım Hatları:** Kriz zamanlarında acil destek almak için ulusal zihinsel sağlık yardım hatlarına veya mülteci destek hatlarına başvurun.

Mülteci Turizm Girişimcisi Olmak

Dayanıklılık



• 4. Zihinsel İyi Oluşunuza Dikkat Edin

- Zihinsel sağlığı korumak, girişimciliğin getirdiği taleplerle başa çıkmak için çok önemlidir. İşte zihinsel sağlığınızı beslemenize yardımcı olacak bazı stratejiler:

• 4.1 Sağlıklı Bir İş-Yaşam Dengesi Kurun

- **Sınırlar Belirleyin:** Çalışma saatlerini belirleyin ve iş ile kişisel zaman arasında net bir sınır oluşturun. Bu, tükenmişliği önlemeye ve rahatlama ile kendinize bakım için zaman ayırmanıza yardımcı olur.
- **Mola Planlayın:** Çalışma gününüz boyunca düzenli molalar vermek, yeniden şarj olmak ve odaklanmayı sürdürmek için önemlidir. İşten uzaklaşıp keyif veren etkinliklere katılmak için zaman ayırın.

• 4.2 Kendi Kendine Bakımı Uygulayın

- **Fiziksel Sağlık:** Düzenli egzersiz, dengeli beslenme ve yeterli uyku ile fiziksel sağlığı önceliklendirin. Fiziksel iyi oluş, doğrudan zihinsel sağlığı etkiler.
- **Hobiler ve İlgi Alanları:** İş dışında size neşe ve rahatlama sağlayan hobiler veya etkinliklerle ilgilenin. Bu, okumak, yemek pişirmek veya doğada yürüyüş yapmak gibi her şey olabilir.
- **4.3 Öğrenmeye ve Gelişmeye Devam Edin**
- **Atölyelere Katılın:** Zihinsel sağlık, girişimcilik ve stres yönetimi ile ilgili atölye çalışmalarına ve eğitim programlarına katılın.
- **Yeni Beceriler Geliştirin:** Yeni beceriler öğrenmek, sadece işinize fayda sağlamakla kalmaz, aynı zamanda özgüveni artırır ve bir amaç duygusu kazandırır.

Further Reading



The following non-exhaustive list of resources provides valuable information on starting a business, marketing support, grants, financing, and entrepreneurial assistance, particularly for refugees:

1. KOSGEB (Small and Medium Enterprises Development Organization of Türkiye) Website:

<https://www.kosgeb.gov.tr/>

KOSGEB offers a variety of supports for small businesses, including training, mentoring, and financial grants. Refugees can explore how to start a tourism business and receive tailored support to develop their ventures.

2. TÜRSAB (Association of Turkish Travel Agencies) Website: <https://www.tursab.org.tr/>

TÜRSAB is the national tourism authority, providing essential business resources, training, and insights for those in the tourism industry. It offers valuable support to refugee entrepreneurs in the sector.

3. TOBB (Union of Chambers and Commodity Exchanges of Türkiye) Website:

<https://www.tobb.org.tr/>

TOBB supports businesses in a variety of sectors, offering networking opportunities, guidance on starting a business, and access to markets. It's a great resource for refugees aiming to launch or grow their tourism enterprises.

4. Refugee Support Center (Mülteci Destek Derneği - MUDEM) Website:

<https://www.mudem.org/>

MUDEM provides targeted assistance for refugees, including resources on how to start businesses. Refugees can access legal, financial, and educational support to help them build a sustainable tourism business.

5. T.C. Ticaret Bakanlığı (Ministry of Trade) Website: <https://www.ticaret.gov.tr/>

The Ministry of Trade's website offers detailed guidance on the steps, legal requirements, and available supports for setting up a business in Türkiye. This is an excellent resource for refugees needing a step-by-step guide.

Ek Okuma



Aşağıdaki kapsamlı olmayan kaynak listesi, özellikle mülteciler için, iş kurma, pazarlama desteği, hibeler, finansman ve girişimcilik yardımı konularında değerli bilgiler sunmaktadır:

1. KOSGEB (Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı)

Web sitesi: <https://www.kosgeb.gov.tr/>

KOSGEB, küçük işletmelere eğitim, mentorluk ve mali hibeler dahil olmak üzere çeşitli destekler sunar. Mülteciler, turizm işletmesi nasıl kurulacağına dair bilgi alabilir ve girişimlerini geliştirmek için özel olarak hazırlanmış desteklerden yararlanabilirler.

2. TÜRSAB (Türkiye Seyahat Acentaları Birliği)

Web sitesi: <https://www.tursab.org.tr/>

TÜRSAB, turizm sektöründe faaliyet gösterenler için temel iş kaynakları, eğitim ve analizler sunan ulusal turizm otoritesidir. Sektördeki mülteci girişimcilere değerli destek sağlar.

3. TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği)

Web sitesi: <https://www.tobb.org.tr/>

TOBB, çeşitli sektörlerdeki işletmelere destek vererek, iş ağı oluşturma fırsatları, iş kurma rehberliği ve pazarlara erişim sağlar. Turizm işletmelerini başlatmak veya büyütmek isteyen mülteciler için harika bir kaynaktır.

4. Mülteci Destek Derneği (MUDEM)

Web sitesi: <https://www.mudem.org/>

MUDEM, mültecilere, işletme kurma kaynakları da dahil olmak üzere, hedefe yönelik destek sunar. Mülteciler, sürdürülebilir bir turizm işletmesi kurmalarına yardımcı olacak yasal, finansal ve eğitim desteklerine erişebilirler.

5. T.C. Ticaret Bakanlığı

Web sitesi: <https://www.ticaret.gov.tr/>

Ticaret Bakanlığı'nın web sitesi, Türkiye'de iş kurma adımları, yasal gereklilikler ve mevcut destekler hakkında ayrıntılı rehberlik sunar. Bu, adım adım rehber ihtiyacı duyan mülteciler için mükemmel bir kaynaktır.



Een Bedrijf Starten in Vlaanderen/België: Een Gids voor Nieuwe Vluchteling-Toerisme Ondernemers

1. A Step by Step Summary

Inhoudsopgave

1. Een stapsgewijze samenvatting
2. Ideeën genereren
3. Een businessplan schrijven
4. Financiële en banktips
5. Uw bedrijf registreren
6. Belastingen
7. Uw bedrijf promoten
8. Werkgelegenheid en personeel
9. Aanvullende lectuur



De steun van de Europese Commissie voor de totstandkoming van deze publicatie houdt geen goedkeuring in van de inhoud, die uitsluitend de opvattingen van de auteurs weergeeft. De Commissie kan niet verantwoordelijk worden gehouden voor enig gebruik van de informatie die in deze publicatie is opgenomen.

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Inleiding

Je eigen toeristisch bedrijf starten in Vlaanderen als vluchteling is een krachtige manier om een nieuw leven op te bouwen en bij te dragen aan de lokale economie. Vlaanderen biedt een ondersteunende omgeving voor ondernemers, met diverse middelen en trainingsprogramma's die vluchtelingen helpen integreren in het bedrijfsleven. Hoewel het proces overweldigend kan lijken, is het haalbaar met zorgvuldige planning, een duidelijk begrip van de wettelijke vereisten en toegang tot ondersteuningsnetwerken. De kracht van de Vlaamse toerismesector biedt veel mogelijkheden – van rondleidingen en gastvrijheid tot nicheproducten, kunst, erfgoed en cultuur, evenals buitenactiviteiten en avontuursporten.





Een toeristisch bedrijf starten in Vlaanderen/België: aan de slag

Een stap voor stap samenvatting

1. **Zakelijk idee:** Ontwikkel een duidelijk bedrijfsconcept op basis van marktonderzoek en uw doelgroep in België.
2. **Kies bedrijfsstructuur:** Kies tussen een eenmanszaak, vennootschap onder firma (VOF) of besloten vennootschap (BV). De meeste kleine bedrijven in België starten als eenmanszaak of besloten vennootschap (BV).
3. **Bedrijfsnaam:** Kies en registreer een unieke bedrijfsnaam bij de Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO) als u handelt onder een andere naam dan uw eigen.
4. **Registratie bij de belastingdienst:** Registreer voor belastingen, inclusief btw (indien van toepassing), via de Federale Overheidsdienst Financiën.
5. **Open een zakelijke bankrekening:** Open een aparte zakelijke rekening om uw financiën te beheren.
6. **Financiering veiligstellen:** Onderzoek financieringsopties zoals leningen, subsidies of steun van lokale organisaties zoals UNIZO of de KMO-portefeuille.
7. **Voldoen aan licenties & vergunningen:** Controleer of u specifieke licenties of vergunningen nodig heeft voor uw sector (bijv. voedingsbedrijven) door contact op te nemen met lokale overheidsinstanties.
8. **Verzekering:** Zorg ervoor dat u voldoende bedrijfsverzekeringen heeft, zoals een aansprakelijkheidsverzekering en een werkgeversverzekering.
9. **Financiële voorbereiding:** Stel boekhoudsoftware in, neem een accountant in dienst en houd uw inkomsten en uitgaven bij.
10. **Start & promoot:** Start uw bedrijf met een marketingplan en gebruik sociale media, lokale advertenties en netwerkmogelijkheden om uw diensten te promoten.

Een toeristisch bedrijf starten in Vlaanderen/België: Ideeën genereren



Inleiding

Als vluchteling brengt u unieke culturele kennis, vaardigheden en ervaringen mee die uw bedrijf kunnen onderscheiden. In Vlaanderen bieden organisaties zoals de Vlaamse Dienst voor Arbeidsbemiddeling (VDAB), Stebo en Microstart begeleiding, mentorschap en zelfs financiële om u op weg te helpen. Door een haalbaar bedrijfsidee te kiezen, u in te schrijven bij de Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO) en de lokale regelgeving te volgen, kunt u een bloeiend bedrijf opbouwen.

Het genereren van bedrijfsideeën, vooral in de toerismesector, vereist creativiteit, onderzoek en begrip van uw doelgroep. Begin met het identificeren van hiaten in de Vlaamse markt—bedenk wat toeristen zoeken, maar niet gemakkelijk kunnen vinden. Dit kan onder meer niche-ervaringen zijn zoals ecotoerisme in een natuurpark, culturele onderdompeling in Vlaamse steden of avonturen buiten de gebaande paden. Denk aan uw unieke sterke punten, zoals uw culturele achtergrond, taalvaardigheden of persoonlijke ervaringen, die waardevolle troeven kunnen zijn bij het vormgeven van een onderscheidend aanbod.

Betrek anderen bij brainstormsessies om verschillende perspectieven te verkrijgen. Samenwerken met lokale bewoners of mensen uit diverse achtergronden kan helpen om nieuwe, innovatieve ideeën te ontdekken die aansluiten bij verschillende toeristengroepen. Let op reistrends zoals duurzaam toerisme, avontuurlijke reizen en belevingstoerisme, die steeds populairder worden in Vlaanderen.



Een toeristisch bedrijf starten in Vlaanderen/België: Een businessplan schrijven



Een businessplan schrijven voor een toeristisch bedrijf in Vlaanderen vereist zorgvuldige overweging van verschillende elementen om succes te verzekeren. Hier is een gids om u te helpen een effectief plan te maken:

1. Samenvatting

Begin met een overzicht van uw bedrijfsidee, missieverklaring en unieke waardepropositie. Deze sectie moet de kern van uw toeristische onderneming vastleggen.



2. Marktonderzoek

Voer grondig onderzoek uit naar de toerismesector in Vlaanderen, inclusief de huidige trends, doelgroep en concurrentieanalyse. Benadruk wat uw aanbod uniek maakt en hoe het in de markt past.



3. Beschrijving van het bedrijf

Beschrijf de aard van uw toeristische bedrijf, of het nu een reisbureau, touroperator of accommodatieverstrekker is. Voeg informatie toe over uw diensten, locatie en eventuele samenwerkingen met lokale bezienswaardigheden of bedrijven.



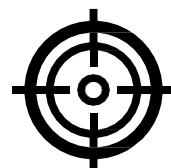
Een toeristisch bedrijf starten in Vlaanderen/België: Een businessplan schrijven



Naarmate uw bedrijf groeit, zal uw focus verschuiven. Door vroegtijdig te plannen hoe, wanneer en uw verwachtingen omtrent deze veranderingen, zult u uw bedrijf op korte, middellange en lange termijn aanzienlijk ten goede komen.

4. Marketingstrategie

Omlijn uw marketingplan, inclusief branding, online aanwezigheid, sociale mediastrategieën en promotionele activiteiten. Overweeg hoe u lokale evenementen en samenwerkingen kunt benutten om de zichtbaarheid te vergroten.



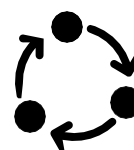
5. Financiële inschatting

Geef gedetailleerde financiële prognoses, inclusief opstartkosten, omzetprognoses en break-even analyse. Vermeld de financieringsbronnen en hoe u van plan bent winstgevendheid te bereiken.



6. Operationeel plan

Beschrijf de dagelijkse operaties, personeelsbehoeften en eventuele technologie of systemen die nodig zijn voor uw bedrijf. Zorg ervoor dat u voldoet aan lokale regelgeving en gezondheids- en veiligheidsnormen.



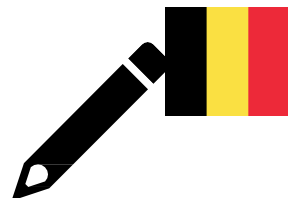


Een toeristisch bedrijf starten in Vlaanderen/België: Financiën en bank tips



1. **Open een zakelijke bankrekening:** Houd persoonlijke en zakelijke financiën gescheiden door een speciale zakelijke bankrekening te openen. Dit helpt bij het volgen van inkomsten, het beheren van uitgaven en het opbouwen van geloofwaardigheid bij klanten en partners.
2. **Vereiste documenten:** Om een zakelijke rekening in Vlaanderen te openen, heeft u een identiteitsbewijs (paspoort of Belgische ID-kaart), een bewijs van adres (op te vragen in de gemeente waar u woont) en een bewijs van bedrijfsregistratie (KBO-nummer of documenten van de Kruispuntbank van Ondernemingen) nodig.
3. **Kies de juiste bank:** Vergelijk verschillende banken in Vlaanderen op basis van hun zakelijke rekeningfuncties, kosten en online bankdiensten. De belangrijkste banken zijn BNP Paribas Fortis, KBC en ING België. Sommige banken bieden zakelijke rekeningen aan die zijn afgestemd op kleine ondernemingen, met handige tools zoals facturatie en uitgavenbeheer.
4. **Overweeg online banken:** Als traditionele banken te beperkend zijn, overweeg dan online of digitale banken, maar praktische alle traditionele banken bieden ook online bankieren aan.
5. **Profiteer van financieel advies:** Vraag advies aan bij lokale Kamers van Koophandel of organisaties zoals Microstart en Stebo om de bankregels en beschikbare diensten voor nieuwe ondernemers te begrijpen.
6. **Houd kosten in de gaten:** Wees bewust van transactiekosten, onderhoudskosten en opnamekosten die uw zakelijke cashflow kunnen beïnvloeden. Het begrijpen van deze kosten zal u helpen uw financiën effectiever te beheren.
7. **Installeer digitale betalingen:** Sinds 1 juli 2022 moeten volgens de Belgische wetgeving alle ondernemingen die met consumenten te maken hebben hun klanten ten minste één oplossing aanbieden waarmee zij hun aankopen elektronisch kunnen betalen. Die oplossing mag niet in de plaats komen van cashbetalingen, die nog steeds moeten worden aanvaard: elektronisch betalen is daar een aanvulling op. Daartoe zijn alle technische oplossingen mogelijk die momenteel op de markt beschikbaar zijn: vaste of draagbare betaalterminals, contactloze betalingen via smartphone of smartwatch, overschrijving, enz.

Uw bedrijf registreren & belastingen



- **Kies een bedrijfsstructuur:** Bepaal uw bedrijfstype—eenmanszaak, vennootschap onder firma (VOF) of besloten vennootschap (BV). Elk heeft verschillende juridische en fiscale implicaties, waarbij eenmanszaak de eenvoudigste en snelste is om te starten.
- **Registreer uw bedrijfsnaam:** Als u handelt onder een andere naam dan uw eigen, moet u uw bedrijfsnaam registreren bij de Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO). Dit kan via uw lokale Kamer van Koophandel (Kamer van Koophandel).
- **Registratie bij de belastingdienst:** Stel uw bedrijf in voor fiscale doeleinden door u te registreren bij de Federale Overheidsdienst Financiën (FOD Financiën). Dit omvat de registratie voor inkomstenbelasting en, indien van toepassing, de Belasting over de Toegevoegde Waarde (BTW).
- **Registratie voor sociale zekerheid:** Als u van plan bent personeel in dienst te nemen, registreer uzelf dan als werkgever bij de Rijksdienst voor Sociale Zekerheid (RSZ) om sociale zekerheidsbijdragen te betalen.
- **Vereiste vergunningen:** Afhankelijk van uw sector (bijv. gidsdiensten, voedingsbedrijven), controleer of u specifieke licenties of vergunningen nodig heeft. Neem contact op met uw lokale Kamer van Koophandel en het Vlaams Agentschap Innoveren en Ondernemen (VLAIO) voor advies over regelgeving.

Belastingen

Als eenmanszaak in België betaalt u belastingen via het zelfbeoordelingssysteem. Registreer uzelf eerst bij de Federale Overheidsdienst Financiën (FOD Financiën) voor inkomstenbelasting. Dien elk jaar uw belastingaangifte in vóór 30 juni. U wordt belast op uw bedrijfswinst na aftrek van toegestane kosten, zoals huur, nutsvoorzieningen en benodigdheden.

Mogelijk moet u zich ook registreren voor de Belasting over de Toegevoegde Waarde (BTW) als uw jaarlijkse omzet meer dan €25.000 bedraagt. Daarnaast moet u via de RSZ sociale zekerheidsbijdragen betalen. Zet regelmatig geld opzij voor deze betalingen om fiscale problemen te voorkomen.



Uw toeristisch bedrijf promoten

1. Maak gebruik van digitale marketing

Website-optimalisatie: Zorg ervoor dat uw website gebruiksvriendelijk, mobiel responsief en geoptimaliseerd is voor SEO om organisch verkeer aan te trekken.

Social Media Engagement: Zorg ervoor dat u aanwezig bent op relevante sociale mediaplatformen zoals Instagram, Facebook en TikTok om hoogwaardige visuals van uw aanbod te presenteren en in contact te komen met potentiële reizigers.

2. Werk samen met lokale en regionale invloedrijke personen

Werk samen met reisbloggers en influencers die een doelgroep hebben die aansluit bij uw doelgroep. Zij kunnen authentieke content leveren en een breder publiek bereiken via hun platforms.

3. Bied unieke ervaringen aan

Creëer op maat gemaakte ervaringen die de Belgische cultuur, geschiedenis en natuurlijke schoonheid benadrukken. Overweeg pakketten die lokale gerechten, begeleide tours of avontuurlijke activiteiten omvatten om diverse toeristen aan te trekken.

4. Maak gebruik van lokale partnerschappen

Werk samen met andere lokale bedrijven, zoals restaurants, hotels en vervoersdiensten, om gezamenlijke promoties of pakketten te creëren. Dit kan de zichtbaarheid vergroten en meer bezoekers aantrekken.

5. Neem deel aan gemeenschaps evenementen

Neem deel aan lokale festivals, markten en beurzen om uw aanbod te presenteren. Betrokkenheid bij de gemeenschap helpt bij het opbouwen van relaties en kan mond-tot-mondreclame genereren.

Werkgelegenheid en personeel aanwerven



1. Begrijp de arbeidswetgeving

Contracten: Zorg voor schriftelijke contracten voor alle werknemers waarin de arbeidsvoorwaarden worden beschreven, inclusief functie, salaris, werktijden en taken. In België moeten arbeidsovereenkomsten voldoen aan de Belgische Arbeidswet.

Minimumloon: Zorg voor naleving van het nationale minimumloon, dat varieert afhankelijk van leeftijd, sector en ervaring.

Werkuren en Verlof: Maak uzelf vertrouwd met de Belgische regelgeving met betrekking tot werkuren, rustpauzes, jaarlijks verlof (minimaal 20 dagen voor voltijdse werknemers) en officiële feestdagen.

2. Wervingsproces

Functieomschrijvingen: Maak duidelijke functieomschrijvingen die de verantwoordelijkheden en kwalificaties in overeenstemming met de Belgische arbeidsnormen gedetailleerd weergeven.

Gelijkheid en Anti-discriminatie: Volg de anti-discriminatiewetten in België om een eerlijk wervingsproces te garanderen en discriminatie op basis van geslacht, leeftijd, handicap, etniciteit, enz. te vermijden.

Gegevensbescherming: Voldoe aan de GDPR-regelgeving bij het verwerken van persoonlijke informatie van sollicitanten.

3. Belastingregistratie

Werkgeversregistratie: Registreer u als werkgever bij de Rijksdienst voor Sociale Zekerheid (RSZ) voordat u werknemers in dienst neemt. U ontvangt een werkgeversidentificatienummer.

Loonadministratie: Houd inkomstenbelasting en RSZ-bijdragen in op het loon van werknemers en draag deze af aan de relevante autoriteiten.

4. Sociale Zekerheidsbijdragen

RSZ-bijdragen: Werkgevers moeten RSZ-bijdragen betalen voor werknemers om sociale voorzieningen te financieren. De bijdrage is afhankelijk van het loon en het soort contract van de werknemer.

Pensioenregelingen: Overweeg het opzetten van een bedrijfs-pensioenregeling om de voordelen voor werknemers te verbeteren, hoewel dit in België niet verplicht is.

5. Gezondheids- en veiligheidsvoorschriften

Veiligheid op de Werkplek: Houd u aan de Belgische gezondheids- en veiligheidsvoorschriften om een veilige werkomgeving te garanderen. Voer risicobeoordelingen uit en zorg voor de nodige training voor werknemers.

Werknemersrechten: Maak uzelf vertrouwd met de rechten van werknemers met betrekking tot arbeidsomstandigheden, gezondheids- en veiligheidsbeleid, en procedures voor het melden van overtredingen.

Een toerisme-ondernemer worden als vluchteling - Veerkracht



- **Een bedrijf starten als vluchtelingenondernemer, vooral in de toerismesector, kan een uitdagende reis zijn.** Een nieuw leven opbouwen na een oorlog of conflict houdt niet alleen financiële en operationele inspanningen in, maar vereist ook aandacht voor emotioneel en mentaal welzijn. Het cultiveren van veerkracht, het zoeken naar emotionele steun en het bevorderen van mentale gezondheid zijn essentiële stappen om een succesvol bedrijf op te zetten en een gevoel van stabiliteit en zelfredzaamheid te bevorderen. Deze gids is bedoeld om inzichten en praktische strategieën te bieden aan vluchtelingenondernemers in de toerismesector om hun mentale gezondheid te prioriteren, veerkracht op te bouwen en emotionele steun te zoeken.

1. Emotionele en Mentale gezondheidsuitdagingen na een conflictsituatie

Post-conflict situaties brengen vaak een reeks uitdagingen voor de mentale gezondheid met zich mee, waaronder:

- **Trauma en stress:** Vluchtelingen kunnen langdurige effecten van trauma ervaren als gevolg van ontheemding, verlies en blootstelling aan conflicten. Dit zal voor jou een zeer persoonlijke reis zijn.
- **Angst en onzekerheid:** Een nieuw leven en bedrijf starten in een ander land kan angst veroorzaken vanwege de onzekerheid en de uitdagingen van integratie.
- **Isolatie:** Taalbarrières, culturele verschillen en het ontbreken van een vertrouwd ondersteuningsnetwerk kunnen leiden tot gevoelens van eenzaamheid.
- **Burn-out:** De eisen van ondernemerschap, vooral in de toeristische sector, kunnen uitputtend zijn en een impact hebben op zowel de mentale als fysieke gezondheid.

2. Het opbouwen van emotionele veerkracht

Veerkracht is het vermogen om zich aan te passen aan stress en te herstellen van tegenspoed. Het is een cruciale vaardigheid voor vluchtelingenondernemers die hun leven opnieuw opbouwen. Hier zijn enkele manieren om je emotionele veerkracht te versterken:

1. Oefen zelfbewustzijn

- **Ken je uitdagingen en zwakke punten:** Identificeer situaties die stress of emotioneel ongemak veroorzaken. Het begrijpen van deze triggers kan helpen bij het beheersen van emotionele reacties.
- **Erken gevoelens:** Accepteer gevoelens van angst, angst of verdriet zonder oordeel. Het erkennen van emoties is de eerste stap naar effectief beheer ervan.

2.2 Stel Realistische Doelen

- **Begin klein:** Stel kleine, haalbare zakelijke doelen om vertrouwen op te bouwen. Vier kleine successen om een gevoel van voldoening te stimuleren.
- **Maak een plan:** Ontwikkel een bedrijfsplan dat strategieën bevat voor stressmanagement en aanpassing aan tegenslagen.

Een Toerismeondernemer Worden als Vluchteling - Veerkracht



• 2.3 Ontwikkel Coping Mechanismen

- **Positief Denken:** Oefen het herformuleren van negatieve gedachten in positieve, constructieve gedachten. Focus op wat je kunt beheersen in plaats van op wat je niet kunt beïnvloeden.
- **Mindfulness en Ontspanning:** Neem deel aan mindfulness-praktijken zoals meditatie, diep ademen of yoga om stress te beheersen en geïmpulsieerd te blijven.
- **Probleemoplossing:** Benader uitdagingen systematisch door ze op te splitsen in beheersbare stappen, opties te verkennen en oplossingen te zoeken.

• 3. Emotionele Steun Zoeken

- Ontwikkel een ondersteuningssysteem voor jezelf en je bedrijf. Praat met andere bedrijven, andere vluchtelingen, NGO's en klanten. Zorg ervoor dat je jezelf bekendmaakt en in contact blijft met de zakelijke gemeenschap.

• 3.1 Maak Verbinding met de Lokale Gemeenschap

- **Sluit je Aan bij Zakelijke Netwerken:** Neem deel aan lokale toeristische ondernemersverenigingen of vluchtelingenondersteuningsgroepen. Contact maken met andere ondernemers kan waardevolle inzichten, netwerkmogelijkheden en emotionele steun bieden. Neem deel aan lokale gemeenschapsevenementen en culturele festivals. Verbindingen opbouwen kan gevoelens van isolatie verminderen en een gevoel van verbondenheid bevorderen.

• 3.2 Stel een Persoonlijk Ondersteuningssysteem Op

- **Vind Betrouwbare Personen:** Identificeer mensen die ondersteuning kunnen bieden – of het nu familie, vrienden of mede-ondernemers zijn. Het delen van ervaringen kan stress verlichten en een ander perspectief bieden op uitdagingen.
- **Zoek een Mentor:** Zoek een mentor binnen de toerismesector. Mentoren kunnen advies, aanmoediging en begeleiding bieden, waardoor je door het bedrijfslandschap kunt navigeren terwijl je emotionele steun krijgt.

• 3.3 Maak Gebruik van Professionele Ondersteuningsdiensten

- **Counselingdiensten:** Zoek naar organisaties die gratis of betaalbare diensten voor geestelijke gezondheid aan vluchtelingen bieden. Een gesprek met een professionele counselor kan nuttig zijn bij het verwerken van trauma's en het ontwikkelen van coping-strategieën.
- **Hulplijnen voor Mentale Gezondheid:** Neem contact op met nationale hulplijnen voor geestelijke gezondheid of hulplijnen voor vluchtelingen voor onmiddellijke hulp in tijden van crisis.

Een toerisme-ondernemer worden als vluchteling - Veerkracht



4. Zorg voor je mentale welzijn

Het onderhouden van mentaal welzijn is cruciaal voor het omgaan met de eisen van ondernemerschap. Hier zijn enkele strategieën om je mentale gezondheid te bevorderen:

1. Stel een gezonde werk-leven balans op

- **Stel grenzen:** Definieer werkuren en creëer een duidelijke grens tussen werk en persoonlijke tijd. Dit helpt burn-out te voorkomen en zorgt voor tijd voor ontspanning en zelfzorg.
- **Plan pauzes:** Regelmatige pauzes gedurende de werkdag zijn essentieel voor het opladen en behouden van focus. Neem de tijd om afstand te nemen van het werk en deel te nemen aan activiteiten die vreugde brengen.

4.2 Oefen zelfzorg

- **Fysieke gezondheid:** Geef prioriteit aan fysieke gezondheid door regelmatig te bewegen, een uitgebalanceerd dieet en voldoende slaap. Fysiek welzijn heeft een directe invloed op de mentale gezondheid.
- **Hobby's en interesses:** Neem deel aan hobby's of activiteiten buiten het werk die een gevoel van vreugde en ontspanning bieden. Dit kan variëren van lezen, koken tot wandelen in de natuur.

4.3 Blijf leren en groeien

- **Woon workshops bij:** Neem deel aan workshops en trainingsprogramma's met betrekking tot geestelijke gezondheid, ondernemerschap en stressmanagement.
- **Ontwikkel nieuwe vaardigheden:** Nieuwe vaardigheden leren is niet alleen gunstig voor je bedrijf, maar verhoogt ook het zelfvertrouwen en geeft een gevoel van doelgerichtheid.

Aanvullende literatuur



De volgende niet-uitputtende lijst van bronnen biedt waardevolle informatie over het starten van een bedrijf, marketingondersteuning, subsidies, financiering en ondernemerschapbijstand, vooral voor vluchtelingen:

- **VLAIO (Vlaams Agentschap Innoveren & Ondernemen)**
Website: <https://www.vlaio.be/>
VLAIO biedt een breed scala aan ondersteuning voor ondernemers, waaronder subsidies, mentoring en advies voor kleine bedrijven. Vluchtelingen kunnen specifieke begeleiding krijgen bij het starten van toerismegerelateerde ondernemingen in Vlaanderen.
- **Wallonie Entreprendre (WE)**
Website: <https://www.wallonie-entreprendre.be/>
Wallonie Entreprendre biedt ondersteuning aan ondernemers in Wallonië, waaronder advies, financiering en trainingsprogramma's. Vluchtelingen kunnen van deze dienst gebruikmaken om bedrijfsstartprocessen te doorlopen en toegang te krijgen tot financiële middelen.
- **Hub.brussels (Brussels Business Support Agency)**
Website: <https://hub.brussels/>
Hub.brussels helpt ondernemers in Brussel met persoonlijk bedrijfsadvies, netwerkmogelijkheden en begeleiding bij het opzetten van een bedrijf. Vluchtelingondernemers kunnen profiteren van specifieke ondersteuning om hun toeristische ondernemingen te lanceren.
- **Vluchtelingenwerk Vlaanderen**
Website: <https://www.vluchtelingenwerk.be/>
Deze organisatie biedt gespecialiseerde ondersteuning aan vluchtelingen en helpt hen om hun weg te vinden in België. Ze bieden begeleiding bij het opzetten van bedrijven en verbinden vluchtelingen met belangrijke bronnen om hun toeristische ondernemingen te starten en te laten groeien.
- **Le Forem (Waalse Dienst voor Arbeidsbemiddeling)**
Website: <https://www.leforem.be/>
Le Forem biedt gedetailleerde informatie over ondernemerschap, waaronder trainingen, financieel advies en middelen om vluchtelingen te helpen de juridische en financiële stappen te begrijpen die nodig zijn om een bedrijf in Wallonië te starten.
- **MicroStart**
Website: <https://microstart.be/>
MicroStart biedt microkredieten aan kleine bedrijven, inclusief start-ups die mogelijk niet in aanmerking komen voor traditionele bankfinanciering. Dit is een waardevolle bron voor vluchtelingondernemers die op zoek zijn naar financiering voor hun toeristische bedrijven.
- **Start je eigen bedrijf-programma – VLAIO**
Website: <https://www.vlaio.be/nl/subsidies-financiering/ondernemersopleiding>
Het programma van VLAIO biedt training en ondersteuning voor nieuwe ondernemers in Vlaanderen. Vluchtelingen die geïnteresseerd zijn in toerisme kunnen toegang krijgen tot begeleiding, mentoring en financiële ondersteuning om hun bedrijfsideeën te ontwikkelen.
- **Enabel (Belgische Ontwikkelingsagentschap)**
Website: <https://www.enabel.be/>
Enabel ondersteunt sociale ondernemingen en impactgedreven bedrijven. Vluchtelingondernemers met een focus op sociale impact in de toerimesector kunnen via Enabel toegang krijgen tot financiering, training en netwerkmogelijkheden.

Opening a Business in Croatia: A Guide to Getting Started for New Refugee Tourism Entrepreneurs

I. A Step by Step Summary

Table of Contents

1. A Step by Step Summary
2. Generating Ideas
3. Writing a Business Plan
4. Finance and Banking Tips
5. Registering Your Business
6. Taxation
7. Promoting Your Business
8. Employment and Hiring Staff
9. Further Reading



The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Pokretanje poslovanja u Hrvatskoj: Vodič za nove poduzetnike izbjeglice u sektoru turizma

I. A Step by Step Summary

Sadržaj

1. Korak po korak:
kratki pregled
2. Generiranje ideja
3. Pisanje
poslovnog plana
4. Financijski savjeti
5. Registriranje
poslovnog
subjekta
6. Porezi
7. Promocija vašeg
poduzeća
8. Zapošljavanje
9. Dodatni izvori
informacija



Opening a tourism business in Croatia: Getting Started

Introduction

Starting your own tourism business in Croatia as a refugee is an empowering way to build a new life and contribute to the local economy. Croatia offers a supportive environment for entrepreneurs, with resources and training programmes available to help refugees integrate into the business landscape. While the process may seem daunting, it is achievable with careful planning, a clear understanding of legal requirements, and access to support networks. The strength of the tourism industry offers many possibilities – from tours, hospitality, niche products, arts, heritage and culture, to outdoor activities and adventure sports.

A Step by Step Summary

1. **Business Idea:** Develop a clear business concept based on market research and target audience.
2. **Choose Business Structure:** Decide between sole proprietorship (obrt), simple limited liability company (jednostavno društvo s ograničenom odgovornošću, j.d.o.o), or limited liability company (društvo s ograničenom odgovornošću - d.o.o.). There are more business structures you can opt for, but these three are the most common for new entrepreneurs in Croatia.
3. **Business Registration:** prepare all necessary documents to register your business to the Court register (for companies) or Trade register (for sole proprietorship).
4. **Register with Tax Authorities:** Register for taxes, including VAT (PDV, if applicable), via the local Tax Administration office (Porezna uprava).
5. **Open a Business Bank Account:** Set up a separate business account to manage your finances.
6. **Secure Funding:** Explore funding options like loans, grants, or support from local business support organisations such as HAMAG-BICRO or the Croatian Chamber of Economy (HGK).
7. **Comply with Licensing & Permits:** Check if you need specific licences or permits for your industry (e.g., food services, tour guiding) by consulting local regulations.
8. **Get Insurance:** Ensure you have adequate business insurance (e.g., public liability, employers' liability) to protect your business.
9. **Prepare Financials:** Set up accounting software, hire a licensed accountant if your chosen business structure requires it, and regularly track your income and expenses.
10. **Launch & Promote:** Launch your business with a marketing plan, using social media, local advertising, and networking opportunities to reach your target audience.

Pokretanje poslovanja u turizmu u Hrvatskoj: Početni koraci

Uvod

Pokretanje vlastitog turističkog posla u Hrvatskoj kao izbjeglica moćan je način za izgradnju novog života i doprinos lokalnoj ekonomiji. Hrvatska pruža podržavajuće okruženje za poduzetnike, s dostupnim resursima i edukacijama koje pomažu izbjeglicama da se integriraju u poslovni svijet. Iako se pokretanje poslovanja može činiti zastrašujućim, svakako je ostvarivo uz pažljivo planiranje, jasno razumijevanje zakonskih propisa i pristup mrežama podrške.

Hrvatska kao turistička zemlja nudi mnoge prilike za poduzetništvo – od tura i ugostiteljstva do umjetnosti i kulturne baštine, aktivnosti na otvorenom i avanturističkih sportova.

Korak po korak: kratki pregled

- 1. Poslovna ideja:** Razvijte jasan poslovni koncept temeljen na istraživanju tržišta i ciljnoj publici.
- 2. Poslovna struktura:** Odlučite se za oblik poslovnog subjekta koji najviše odgovara vašim potrebama. Većina malih poduzetnika u Hrvatskoj započinju kao obrti, j.d.o.o ili d.o.o.
- 3. Registracija poslovanja:** pripremite sve potrebne dokumente za upis svog poduzeća u Sudski registar (za trgovačka društva) ili Obrtni registar (za obrtnike).
- 4. Porezi:** Prijavite se za plaćanje poreza, uključujući PDV (ako to zahtijeva vaš odabrani oblik poslovanja), u lokalnoj podružnici Porezne uprave.
- 5. Poslovni bankovni račun:** Otvorite zaseban poslovni račun za upravljanje svojim financijama.
- 6. Dodatno financiranje:** Istražite mogućnosti financiranja poput kredita, bespovratnih sredstava ili podrške lokalnih organizacija za potporu poduzetništvu poput HAMAG-BICRO-a ili Hrvatske gospodarske komore (HGK).
- 7. Potrebne dozvole:** Provjerite trebate li posebne licence ili dozvole za svoju djelatnost (npr. ugostiteljstvo, turistički vodiči).
- 8. Osigurajte se:** Pribavite odgovarajuće poslovno osiguranje (npr. javna odgovornost, odgovornost poslodavca) za zaštitu svog poduzeća.
- 9. Upravljanje financijama:** Nabavite računovodstveni softver, angažirajte licenciranog računovođu (ako vaš poslovni subjekt to zahtijeva) i redovito pratite svoje prihode i rashode.
- 10. Promocija:** Izradite marketinški plan za svoje poduzeće i započnite s promocijom koristeći društvene mreže, lokalno oglašavanje i mogućnosti umrežavanja kako biste dosegli svoju ciljnu publiku.

Opening a tourism business in Croatia: Generating Ideas

Introduction

As a refugee, you bring unique cultural knowledge, skills, and experiences that can set your business apart. Croatia's business support organisations, such as the Croatian Chamber of Economy (HGK) and the Croatian Chamber of Trades and Crafts (HOK) offer guidance, mentorship, and sometimes even grants to help you get started. By choosing a viable business idea, registering with the Court Register or Trade Register, and following local regulations, you can create a thriving business.

Generating business ideas, especially in the tourism sector, requires creativity, research, and understanding of your target audience. Start by identifying gaps in the Croatian market—consider what tourists are seeking but can't easily find. This might include niche experiences like eco-tourism in continental Croatia, cultural immersion in traditional villages, or off-the-beaten-path adventures on Croatian islands. Think about your unique strengths, such as your cultural background, language skills, or personal experiences, which can be valuable assets in creating a distinctive offering.



Involve others in brainstorming sessions to gain different perspectives. Collaborating with locals or people from diverse backgrounds can help uncover fresh, innovative ideas that resonate with different tourist groups. Pay attention to travel trends such as sustainable tourism, adventure travel, and community-based tourism, which are gaining popularity in Croatia.

Pokretanje poslovanja u turizmu u Hrvatskoj: Generiranje ideja

Uvod

- **Kao izbjeglica, posjedujete jedinstvena kulturna znanja, vještine i iskustva zbog kojih će se vaše poduzeće istaknuti u masi.** Hrvatske organizacije za podršku poduzetnicima, poput Hrvatske gospodarske komore (HGK) i Hrvatske obrtničke komore (HOK), nude smjernice, mentorstvo, a ponekad i bespovratna sredstva kako bi vam pomogli da započnete. Odabir održive poslovne ideje, upis u Sudski ili Obrtni registar i pridržavanje lokalnih propisa pomoći će vam izgraditi uspješno poduzeće.
- **Generiranje poslovnih ideja, posebno u turističkom sektoru, zahtijeva kreativnost, istraživanje i razumijevanje vaše ciljne publike.** Započnite identificiranjem praznina na hrvatskom tržištu—razmislite o tome što turisti traže, a teško pronalaze. To bi mogli biti specifični oblici poput eko-turizma u kontinentalnoj Hrvatskoj, autentični doživljaj života u tradicionalnim hrvatskim selima ili avanture izvan uobičajenih turističkih ruta na hrvatskim otocima. Razmislite o svojim jedinstvenim prednostima, poput vaše kulture, jezičnih vještina ili osobnih iskustava, koji mogu biti vrijedni resursi u osmišljanju posebne ponude.
- **Uključite druge ljude u proces ‘brainstorminga’ kako biste sagledali različite perspektive.** Suradnja s lokalnim stanovnicima ili ljudima iz različitih sredina može vam pomoći osmisliti svježije, inovativne ideje koje će privući razne skupine turista. Obratite pažnju na turističke trendove poput održivog turizma, avanturističkih putovanja i turizma temeljenog na zajednici, koji postaju sve popularniji u Hrvatskoj.

Opening a tourism business in Croatia: Writing a Business Plan

Introduction

Writing a tourism business plan in Croatia requires careful consideration of various elements to ensure success. Here's a guide to help you create an effective plan:

1. Executive Summary

- Start with an overview of your business idea, mission statement, and the unique value proposition. This section should capture the essence of your tourism venture.



2. Market Research

- Conduct thorough research on the tourism industry in Croatia, including current trends, target demographics, and competitor analysis. Highlight what makes your offering unique and how it fits into the market.



3. Business Description

- Detail the nature of your tourism business, whether it's a travel agency, tour operator, or accommodation provider. Include information about your services, location, and any partnerships with local attractions or businesses.



Pokretanje poslovanja u turizmu u Hrvatskoj: Pisanje poslovnog plana

Uvod

Pisanje poslovnog plana za turističku djelatnost u Hrvatskoj zahtijeva pažljivo razmatranje različitih elemenata kako bi se osigurao uspjeh. Pripremili smo kratki vodič koji će vam pomoći u izradi učinkovitog plana:

1. Sažetak

Započnite pregledom svoje poslovne ideje, misije i jedinstvene vrijednosti koju pružate. Ovaj dio treba definirati osnovu vašeg turističkog poslovanja.



2. Istraživanje tržišta

Provedite detaljno istraživanje turističke industrije u Hrvatskoj, uključujući trenutne trendove, ciljnu demografiju i analizu konkurencije. Naglasite što vašu ponudu čini jedinstvenom i kako se uklapa u tržište.



3. Opis poslovanja

Detaljno opišite karakteristike svog turističkog poslovanja, bilo da se radi o putničkoj agenciji, turoperatoru ili pružanju smještaja. Uključite informacije o svojim uslugama, lokaciji i svim partnerstvima s lokalnim atrakcijama ili tvrtkama.



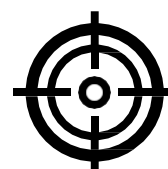
Opening a tourism business in Croatia: Writing a Business Plan

Introduction

As your business grows your focus will switch. Planning how, when and your expectations around these changes early will substantially benefit your business in the short, medium, and long term.

4. Marketing Strategy

- Outline your marketing plan, including branding, online presence, social media strategies, and promotional activities. Consider how to leverage local events and partnerships to boost visibility.



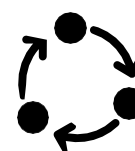
5. Financial Projections

- Provide detailed financial forecasts, including startup costs, revenue projections, and break-even analysis. Highlight funding sources and how you plan to achieve profitability.



6. Operational Plan

- Describe the daily operations, staffing needs, and any technology or systems required for your business. Include compliance with local regulations and health and safety standards.



Pokretanje poslovanja u turizmu u Hrvatskoj: Pisanje poslovnog plana

Uvod

Kako vaše poduzeće bude raslo, vaš fokus će se mijenjati. Planiranje kako i kada ćete se nositi s tim promjenama od samog početka može značajno koristiti vašem poslovanju u kratkom, srednjem i dugoročnom razdoblju.

- **4. Marketinška strategija**

Opišite svoj marketinški plan, uključujući brendiranje, online prisutnost, strategije na društvenim mrežama i razne promotivne aktivnosti. Razmislite o tome kako iskoristiti lokalne događaje i partnerstva kako biste povećali vidljivost.



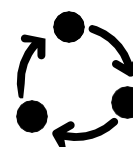
- **5. Financijske projekcije**

Izradite detaljne financijske prognoze, uključujući početne troškove, projekcije prihoda i analizu točke pokrića. Naglasite izvore financiranja i plan postizanja profitabilnosti.



- **6. Operativni plan**

Opišite svakodnevne operacije, potrebe za osobljem te tehnologiju ili sustave potrebne za vaše poslovanje. Uključite usklađenost s lokalnim propisima te standardima zdravlja i sigurnosti.





Opening a Tourism Business in Croatia: Finance and Banking Tips

- **Open a Business Bank Account:** Once your business is registered, you will need to open a business bank account as required by law in Croatia. This will also keep your personal and business finances separate, and help you track income, manage expenses, and build credibility.
 - **Required Documents:** To open a business account in Croatia, you'll need identification (passport) and proof of business registration (documents from the Court Register or Trade register). It's best to check with your bank which documents you'll need to provide as a third-country national.
 - **Choose the Right Bank:** Compare different banks in Croatia for their business account features, fees, and online banking services. Major banks in Croatia include Zagrebačka banka, Privredna banka Zagreb (PBZ), and Erste banka. Some banks offer business accounts tailored to small businesses, with helpful tools like invoicing and expense tracking.
 - **Consider Online Banks:** Online or digital banks like Revolut are popular among entrepreneurs for their low fees and easy setup, and are especially handy for international transactions. Keep in mind that your primary business bank account must be opened in a bank in Croatia – you cannot do business solely through a digital bank. However, you are free to open one as a secondary business account and use it to handle your finances.
 - **Leverage Financial Advice:** Seek advice from organisations like the Croatian Chamber of Economy (Hrvatska gospodarska komora, HGK) or the Croatian Chamber of Trades and Crafts (Hrvatska obrtnička komora, HOK) to help understand Croatian banking rules and available services for new entrepreneurs. HITRO.HR and FINA offices can also provide relevant information. Finally, look into organisations and hubs supporting entrepreneurship in Croatia, such as ZICER.
 - **Monitor Fees:** Be aware of transaction, maintenance, and withdrawal fees that may affect your business cash flow.
 - **Set Up Digital Payments:** Many tourists prefer cashless payments. Ensure your business bank account supports card payments, mobile wallets, and online transactions for customer convenience.
-



Pokretanje poslovanja u turizmu u Hrvatskoj: Savjeti za upravljanje financijama

- **Otvorite poslovni bankovni račun:** Nakon što registrirate poduzeće, morat ćete otvoriti poslovni bankovni račun. Time ćete usto odvojiti vaše osobne i poslovne financije te lakše pratiti prihode, upravljati troškovima i izgraditi kredibilitet.
- **Potrebni dokumenti:** Za otvaranje poslovnog računa u Hrvatskoj potreban vam je osobni dokument (putovnica) i dokaz o registraciji tvrtke (izvadak iz Sudskog ili Obrtnog registra). Najbolje je da sa svojom bankom provjerite koje sve dokumente još trebate priložiti kao državljanin treće zemlje.
- **Odaberite pravu banku:** Usporedite značajke poslovnih računa, naknade i dostupne internetske usluge u više banaka. Glavne banke u Hrvatskoj uključuju Zagrebačku banku, Privrednu banku Zagreb (PBZ) i Erste Bank. Neke banke nude poslovne račune prilagođene malim poduzetnicima, s korisnim alatima poput praćenja troškova.
- **Razmislite o internetskim bankama:** Internetske ili digitalne banke poput Revoluta popularne su među poduzetnicima zbog niskih naknada i jednostavnog procesa otvaranja, a posebno su praktične za međunarodno poslovanje. Imajte na umu da vaš primarni poslovni bankovni račun mora biti otvoren u banci u Hrvatskoj – ne možete poslovati isključivo putem digitalnih računa. Međutim, možete otvoriti online račun kao sekundarni poslovni račun i koristiti ga za upravljanje svojim financijama.
- **Iskoristite financijsko savjetovanje:** Zatražite savjet od organizacija poput Hrvatske gospodarske komore (HGK) ili Hrvatske obrtničke komore (HOK) kako biste se uputili u financijske propise i istražili dostupne usluge za nove poduzetnike. HITRO.HR i FINA uredi također mogu pružiti bitne informacije. Potražite i organizacije i hubove koji podržavaju poduzetništvo, poput ZICER-a.
- **Pratite naknade:** Obratite pažnju na naknade za upravljanje računom ili za podizanje gotovine koje mogu utjecati na vaš novčani tok.
- **Omogućite digitalna plaćanja:** Mnogi turisti preferiraju beskontaktna plaćanja. Osigurajte da vaš poslovni bankovni račun podržava plaćanje karticama, mobilne novčanike i internetske transakcije kako bi olakšali plaćanje svojim klijentima.

Registering Your Business & Taxation



- **Choose a Business Structure:** Decide on your business type—sole proprietorship/trade business (obrt), limited liability company (društvo s ograničenom odgovornošću - d.o.o.), or simple limited liability company (jednostavno društvo s ograničenom odgovornošću – j.d.o.o). Each has different legal and tax implications, with a sole proprietorship being the simplest to start, especially for third country nationals.
- **Register Your Business:** The easiest way to register a business in Croatia is through HITRO.HR, a service provided by the Government of the Republic of Croatia through a number of branches across the country. HITRO.HR offices provide information and support for all citizens who wish to start a trade business or a company and offer business registration services. Think of it as a one-stop-shop for aspiring entrepreneurs.
- **Register with Tax Authorities:** Set up your business for tax purposes by registering with the Tax Administration (Porezna uprava) for taxes like Income Tax and Value Added Tax (PDV) if applicable.
- **Register for Social Insurance:** Once you start your business, you will need to register with the Croatian Health Insurance Fund (HZZO) and the Croatian Pension Insurance Institute (HZMO) and make social insurance contributions.
- **Get Required Permissions:** Depending on your industry (e.g., tour guiding, food services), check for specific licenses or permits. Contact local business support organizations or the Croatian Chamber of Economy (HGK) for guidance on regulatory requirements.

Taxation

As a sole trader in Croatia, you pay taxes depending on your annual income and selected business model, with flat-rate taxation being the most common choice. First, register with the Tax Administration office (Porezna uprava) for income tax. Each year, file your annual tax return by the given deadline.

You will need to register for Value Added Tax (PDV) if your annual turnover exceeds EUR 60,000. Additionally, make social security contributions through the HZZO and HZMO. Regularly set aside money for these payments to avoid tax issues.

Registracija vašeg poslovanja i oporezivanje



- **Odaberite poslovnu strukturu:** Odlučite se za vrstu poslovnog subjekta — obrt, društvo s ograničenom odgovornošću (d.o.o.) ili jednostavno društvo s ograničenom odgovornošću (j.d.o.o.). Svaki od njih podrazumijeva različite pravne i porezne obveze. Najjednostavnije je pokrenuti obrt, pogotovo za državljane trećih zemalja.
- **Registrirajte poduzeće:** Najlakši način registracije poduzeća u Hrvatskoj je putem HITRO.HR-a, servisa Vlade RH dostupnog u brojnim lokalnim podružnicama. Uredi HITRO.HR pružaju informacije i podršku svim građanima koji žele pokrenuti obrt ili tvrtku te nude usluge registracije poduzeća.
- **Registrirajte se u Poreznoj upravi:** Prijavite svoje poduzeće Poreznoj upravi kako biste počeli plaćati poreze kojima podliježe vaše poslovanje, poput poreza na dohodak i poreza na dodanu vrijednost (PDV).
- **Registracija za plaćanje doprinosa:** Nakon što pokrenete svoju djelatnost, morat ćete se prijaviti u Hrvatski zavod za zdravstveno osiguranje (HZZO) i Hrvatski zavod za mirovinsko osiguranje (HZMO) i početi plaćati potrebne doprinose.
- **Ishodite potrebne dozvole:** Ovisno o vašoj djelatnosti (npr. vođenje tura, ugostiteljstvo), provjerite trebate li kakve posebne dozvole. Obratite se lokalnim organizacijama za podršku poduzetnicima ili Hrvatskoj gospodarskoj komori (HGK) za smjernice o regulatornim zahtjevima.

Porezi i doprinosi

Kao obrtnik u Hrvatskoj plaćat ćete porez prema godišnjem dohotku i odabranom poreznom modelu, pri čemu je paušalno oporezivanje najčešći izbor novih poduzetnika. Najprije se prijavite u Poreznoj upravi kako biste uredili svoje porezne obveze te svake godine podnesite godišnju poreznu prijavu do zadanog roka.

Obvezni ste plaćati porez na dodanu vrijednost (PDV) ako vaš godišnji promet prelazi 60.000 EUR.

Također uplaćujte doprinose za zdravstveno i mirovinsko osiguranje (HZZO i HZMO). Redovito odvajajte novac za ta plaćanja kako biste izbjegli porezne probleme.

Promoting Your Tourism Business

1. Utilise Digital Marketing

Website Optimisation: Ensure your website is user-friendly, mobile-responsive, and optimized for SEO to attract organic traffic.

Social Media Engagement:

Make sure you are on relevant social media platforms like Instagram, Facebook, and TikTok to showcase high quality visuals of your offerings and engage with potential travelers.



*Tour of Dubrovnik city walls,
Patricia Jekki*

2. Collaborate with Locally and Regionally Influential People

- Partner with travel bloggers and influencers who have a following that aligns with your target audience. They can provide authentic content and reach a wider audience through their platforms.

3. Offer Unique Experiences

- Create tailored experiences that highlight Croatia's culture, history, and natural beauty. Consider packages that include local cuisine, guided tours, or adventure activities to attract diverse tourists.

4. Utilise Local Partnerships

- Collaborate with other local businesses, such as restaurants, hotels, and transport services, to create joint promotions or packages. This can enhance visibility and attract more visitors.

5. Engage in Community Events

- Participate in local festivals, markets, and fairs to showcase your offerings – there is a variety of unique events taking place in Croatia throughout the year, especially in summer. Engaging with the community helps build relationships and can generate word-of-mouth referrals.
-

Promoviranje vaše turističke djelatnosti

1. Digitalni marketing

Optimizacija web stranice: Ako imate web stranicu, pobrinite se da je jednostavna za uporabu, prilagođena mobilnim uređajima i optimizirana za SEO kako bi privukla organski promet.

Društvene mreže: Budite prisutni na relevantnim društvenim mrežama poput Instagrama, Facebooka i TikToka kako biste prikazali svoju ponudu kroz atraktivne vizuale i povezali se s potencijalnim klijentima.

2. Suradnja s lokalnim i regionalno utjecajnim osobama

Udružite se s putopisnim blogerima i influencerima čiji su pratitelji ujedno i vaša ciljna publika. Oni mogu kreirati autentičan sadržaj i doći do šire publike putem svojih platformi.

3. Ponudite jedinstvena iskustva

Kreirajte jedinstvene doživljaje koji ističu hrvatsku kulturu, povijest i prirodne ljepote.

Razmislite o paketima koji uključuju lokalnu kuhinju, vođene ture ili avanturističke aktivnosti kako biste privukli razne tipove turista.

4. Lokalna partnerstva

Suradujte s drugim lokalnim tvrtkama, poput restorana, hotela i prijevoznika, kako biste ponudili zajedničke promocije ili pakete. Ovo može povećati vidljivost i privući više posjetitelja.

5. Događanja u zajednici

Sudjelujte na lokalnim festivalima, sajmovima i tržnicama kako biste predstavili svoje proizvode ili usluge. Uključivanje u zajednicu pomaže u izgradnji odnosa i može potaknuti usmene preporuke.

Employment and Hiring Staff



- **1. Understand Employment Law**

Contracts: Provide written contracts to all employees outlining the terms and conditions of employment, including job title, salary, working hours, and duties. In Croatia, employment contracts must comply with the Labour Act (Zakon o radu).

Minimum Wage: Ensure compliance with the national minimum wage set by Croatian law.

Working Hours and Leave: Familiarise yourself with Croatian regulations regarding working hours, rest breaks, annual leave (minimum of four weeks), and public holidays as outlined in the Labour Act.

- **2. Recruitment Process**

Job Descriptions: Create clear job descriptions that detail responsibilities and qualifications, aligning with Croatian employment standards.

Equality and Anti-Discrimination: Follow Croatian anti-discrimination laws to ensure a fair hiring process, avoiding discrimination based on gender, age, disability, etc.

Data Protection: Comply with GDPR regulations when handling applicants' personal information.

- **3. Tax Registration**

Employer Registration: Register as an employer with the Croatian Tax Administration (Porezna uprava) before hiring employees. You will receive a Tax Identification Number (OIB).

Payroll System: Deduct income tax and social security contributions (for pension and health insurance) from employee wages and remit these to the Tax Administration.

- **4. Social Insurance Contributions**

Social Insurance Contributions: Employers must pay contributions for health and pension insurance to the Croatian Health Insurance Fund (HZZO) and the Croatian Pension Insurance Institute (HZMO). The contribution rate depends on the employee's earnings and contract type.

Pension Schemes: Consider setting up a voluntary pension scheme to enhance employee benefits, though it is not mandatory in Croatia.

- **5. Health and Safety Regulations**

Workplace Safety: Comply with the Croatian Occupational Health and Safety Act (Zakon o zaštiti na radu) to ensure a safe work environment. Conduct risk assessments and provide necessary training to employees.

Employee Rights: Familiarise yourself with employees' rights regarding workplace conditions, health and safety policies, and procedures for reporting violations as outlined in Croatian law.

Zapošljavanje



- **1. Razumijevanje radnog zakonodavstva**

Ugovori: Osigurajte pisane ugovore za sve zaposlenike u kojima su navedeni uvjeti zapošljavanja, uključujući naziv radnog mjesta, plaću, radno vrijeme i dužnosti.

Minimalna plaća: Osigurajte usklađenost sa zakonski propisanom minimalnom plaćom.

Radno vrijeme i dopust: Upoznajte se s propisima koji se odnose na radno vrijeme, stanke, godišnji odmor (četiri tjedna) i državne praznike u Hrvatskoj.

- **2. Proces zapošljavanja**

Opisi poslova: Definirajte jasne opise poslova koji detaljno navode odgovornosti i potrebne kvalifikacije.

Jednakost i antidiskriminacija: Pridržavajte se Zakona o radu kako biste osigurali pošten proces zapošljavanja, izbjegavajući diskriminaciju na temelju spola, dobi, invaliditeta itd.

Zaštita podataka: Uskladite se s GDPR regulativom pri obradi osobnih podataka kandidata.

- **3. Porezne obveze**

Registracija poslodavca: Prije zapošljavanja registrirajte se kao poslodavac kod Porezne uprave. Dobit ćete jedinstveni broj poslodavca.

Sustav poreza na dohodak: Odbijajte porez na dohodak i doprinose za mirovinsko i zdravstveno osiguranje (HZMO, HZZO) iz plaća zaposlenika i redovno ih plaćajte.

- **4. Doprinosi**

Doprinosi: Poslodavci moraju plaćati doprinose za osiguranje zaposlenika, koji financiraju socijalne naknade. Stopa doprinosa ovisi o plaći zaposlenika i vrsti ugovora.

Mirovinski programi: Razmotrite omogućivanje uplata u dobrovoljne mirovinske fondove kako biste ponudili dodatne pogodnosti zaposlenicima, iako na to niste zakonski obvezni u Hrvatskoj.

- **5. Propisi o zdravlju i sigurnosti**

Sigurnost na radnom mjestu: Pridržavajte se Zakona o zaštiti na radu kako biste osigurali sigurno radno okruženje. Provodite procjene rizika i pružite potrebnu obuku zaposlenicima.

Prava zaposlenika: Upoznajte se s pravima zaposlenika koja se odnose na uvjete rada, politike zdravlja i sigurnosti te postupke za prijavljivanje povreda.

Izbjegličko poduzetništvo u turizmu: Izgradnja otpornosti

Pokretanje poslovanja kao izbjeglički poduzetnik, posebno u turističkom sektoru, može biti ispunjavajuće, ali i izazovno putovanje. Izgradnja novog života nakon rata ili sukoba uključuje ne samo financijske i operativne napore već i brigu o emocionalnom i mentalnom blagostanju. Razvijanje otpornosti, traženje emocionalne podrške i njegovanje mentalnog zdravlja ključni su koraci za uspostavljanje uspješnog poslovanja te postizanje stabilnosti i samopouzdanja. Ovaj vodič ima za cilj pružiti uvide i praktične strategije za izbjegličke poduzetnike u turizmu kako bi postavili prioritete u mentalnom zdravlju, razvili otpornost i potražili emocionalnu podršku.

1. Razumijevanje emocionalnih i mentalnih izazova nakon ratnih sukoba

Okruženja nakon sukoba donose brojne izazove za mentalno zdravlje, uključujući:

- **Traumu i stres:** Izbjeglice se često suočavaju s dugotrajnim posljedicama traume uzrokovane raseljavanjem, gubitkom i izloženosti sukobu. Ovo je duboko osobno putovanje za svakog pojedinca.
- **Tjeskobu i neizvjesnost:** Izgradnja novog života i pokretanje posla u stranom okruženju mogu izazvati anksioznost zbog nesigurnosti i poteškoća tijekom prilagodbe.
- **Izolaciju:** Jezične barijere, kulturne razlike i manjak podrške mogu pridonijeti osjećaju usamljenosti.
- **Izgaranje:** Intenzivni zahtjevi poduzetništva, osobito u turističkoj industriji, mogu iscrpiti mentalne i fizičke resurse, narušavajući cjelokupno zdravlje.

2. Izgradnja emocionalne otpornosti

Otpornost je sposobnost prilagodbe stresu i oporavka od izazova. To je ključna vještina za izbjeglice poduzetnike koji grade nove živote. Evo nekoliko savjeta koji mogu pomoći u razvoju emocionalne otpornosti:

1. Vježbajte samosvijest

- **Prepoznajte izazove i slabosti:** Osvijestite situacije koje vam uzrokuju stres ili emocionalnu nelagodu. Razumijevanje ovih okidača omogućuje bolje upravljanje vlastitim reakcijama.
- **Prihvatite osjećaje:** Dopustite si da osjetite tjeskobu, strah ili tugu bez osuđivanja. Prepoznavanje i prihvaćanje emocija važan je prvi korak u učinkovitom upravljanju njima.

Izbjegličko poduzetništvo u turizmu:

Izgradnja otpornosti

2.2 Postavite realne ciljeve

- Započnite s malim koracima: Postavite male, ostvarive poslovne ciljeve za izgradnju samopouzdanja. Slavite male uspjehe kako biste potaknuli osjećaj postignuća.
- Napravite plan: Razvijte poslovni plan koji uključuje strategije za upravljanje stresom i prilagodbu preprekama.

2.3 Razvijte mehanizme suočavanja

- Pozitivno razmišljanje: Vježbajte preoblikovanje negativnih misli u pozitivne i konstruktivne. Usredotočite se na ono što možete kontrolirati umjesto na ono što ne možete.
- Prakticirajte mindfulness i opuštanje: Bavite se praksama svjesnosti kao što su meditacija, duboko disanje ili joga kako biste upravljali stresom i ostali prizemljeni.
- Rješavanje problema: Pristupajte izazovima sustavno, razbijajući ih na manje korake kojima je lakše upravljati, istražujući opcije i tražeći rješenja.

3. Traženje emocionalne podrške

- Razvijte sustav podrške za sebe i svoje poslovanje. Razgovarajte s drugim poduzetnicima, izbjeglicama, nevladinim organizacijama i klijentima. Upoznajte se i komunicirajte s poslovnom zajednicom.

1. Povežite se s lokalnom zajednicom

- Pridružite se poslovnim mrežama: Uključite se u lokalna turistička poslovna udruženja ili grupe za podršku izbjeglicama. Povezivanje s drugim poduzetnicima može pružiti dragocjene uvide, mogućnosti umrežavanja i emocionalnu podršku. Sudjelujte u lokalnim događanjima i kulturnim festivalima. Izgradnja veza može smanjiti osjećaj izolacije i potaknuti osjećaj pripadnosti.

3.2 Uspostavite osobni sustav podrške

- Pronađite pouzdane osobe: Identificirajte ljude koji vam mogu pružiti podršku – bilo da su to obitelji, prijatelji ili kolege poduzetnici. Dijeljenje iskustava može olakšati stres i pružiti drugačiju perspektivu na izazove.
- Pronađite mentora: Potražite mentora unutar turističke industrije. Mentori mogu ponuditi savjete, ohrabrenje i smjernice, pomažući vam u navigaciji poslovnim okruženjem dok pružaju emocionalnu sigurnost.

Izbjegličko poduzetništvo u turizmu:

Izgradnja otpornosti

3.3 Iskoristite profesionalne usluge podrške

- Savjetodavne usluge: Potražite organizacije koje pružaju besplatne ili povoljne usluge mentalnog zdravlja izbjeglicama. Razgovor s profesionalnim savjetnikom ili terapeutom može vam pomoći u obradi traume i razvijanju strategija suočavanja.
- Telefonska podrška za mentalno zdravlje: Obratite se nacionalnim linijama za mentalno zdravlje ili specijaliziranim linijama za izbjeglice za hitnu pomoć u kriznim situacijama.

4. Briga o mentalnom zdravlju

Održavanje mentalnog blagostanja ključno je za upravljanje zahtjevima poduzetništva. Evo strategija za njegovanje vašeg mentalnog zdravlja:

1. Uspostavite ravnotežu između poslovnog i privatnog života

- Postavite granice: Definirajte radno vrijeme i stvorite jasnu granicu između poslovnog i privatnog vremena. To pomaže u sprječavanju izgaranja i osigurava vrijeme za opuštanje i brigu o sebi.
- Planirajte pauze: Redovite pauze tijekom radnog dana ključne su za punjenje energije i održavanje fokusa. Odvojite vrijeme od posla i bavite se aktivnostima koje vas vesele.

4.2 Prakticirajte brigu o sebi

- Fizičko zdravlje: Dajte prednost fizičkom zdravlju kroz redovito vježbanje, uravnoteženu prehranu i dovoljno sna. Fizičko blagostanje izravno utječe na mentalno zdravlje.
- Hobiji i interesi: Bavite se hobijima ili aktivnostima izvan posla koje pružaju osjećaj radosti i opuštanja. To može uključivati čitanje, kuhanje ili šetnje u prirodi.

4.3 Nastavite učiti i rasti

- Sudjelujte u radionicama: Sudjelujte u radionicama i programima obuke vezanim uz mentalno zdravlje, poduzetništvo i upravljanje stresom. Organizacije za podršku izbjeglicama ili za razvoj poduzetništva u Hrvatskoj često održavaju ovakva događanja, na kojima se ujedno možete i povezati s novim kontaktima i drugim poduzetnicima.
- Razvijajte nove vještine: Učenje novih vještina ne samo da koristi vašem poslovanju, već i povećava samopouzdanje i pruža osjećaj svrhe.

Further reading



The following non-exhaustive list of resources provides valuable information on starting a business, marketing support, grants, financing, and entrepreneurial assistance, especially for refugees:

1. Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije (HAMAG-BICRO) Website:

<https://www.hamagbicro.hr/>

HAMAG-BICRO supports small and medium-sized enterprises (SMEs) by offering grants, loans, and mentoring programs. Refugees can explore how to start a tourism business with access to financial support and expert guidance.

2. Ministarstvo turizma i sporta (Ministry of Tourism and Sports) Website: <https://mint.gov.hr/>

The Ministry of Tourism offers practical support and resources for entrepreneurs in the tourism industry, including market research, training, and regulatory guidance. Refugees looking to enter Croatia's tourism sector can benefit from these resources.

3. Hrvatska gospodarska komora (HGK) - Croatian Chamber of Economy Website:

<https://www.hgk.hr/>

HGK offers business support services, networking opportunities, and sector-specific advice, including for the tourism industry. Refugees can access tools and resources to help them navigate the process of starting and growing a business in Croatia.

4. Hrvatska obrtnička komora (HOK) – Croatian Chamber of Trades and Crafts Website:

<https://www.hok.hr/en>

Similar to the above, HOK offers business support services, education and networking opportunities, but specifically for entrepreneurs in sole proprietorship (obrt).

5. HITRO.HR Website: <https://www.hitro.hr/>

HITRO.HR is the service of the Government of the Republic of Croatia which simplifies communication of citizens and business entities with the state administration. Refugees can use this service to get information and assistance with the business registration process. HITRO.HR operates through a number of branch offices across the country.

Further reading



6. FINA (Financial Agency of Croatia) Website: <https://www.fina.hr/>

FINA provides detailed information and support for entrepreneurs, focusing on financial services and advice on the legal steps for starting a business in Croatia. Refugees can use this resource to understand financial requirements and options for their tourism businesses.

7. e-Građani (e-Citizens) Website: <https://gov.hr/hr/pokretanje-poslovanja-u-hrvatskoj-398/398>

e-Citizens is the central digital system of the Government of the Republic of Croatia that provides citizens with easy online access to public services and information. The above link contains comprehensive guides to starting a business in Croatia, including guidelines for third-country nationals.

8. ZICER - Zagreb Innovation Center Website: <https://www.zicer.hr/>

ZICER aims to nurture a culture of entrepreneurship, offering education, consulting services and support programmes for new entrepreneurs. Through their 'Plavi ured' entrepreneurship support office, they offer resources specifically intended for refugees who are aspiring entrepreneurs, such as [this guide](#) to starting a trade business in Croatia published in Ukrainian. More similar guides are available on their website.

9. Centar za Mirovne Studije (Center for Peace Studies) Website: <https://www.cms.hr/>

This organization supports refugees and asylum seekers, offering tailored advice on business creation. Refugees can connect with resources, legal assistance, and training to help them establish a sustainable tourism business.



1. Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije (HAMAG-BICRO)

Web stranica: <https://www.hamagbicro.hr/>

HAMAG-BICRO podržava mala i srednja poduzeća (MSP) pružajući potpore, zajmove i mentorske programe. Izbjeglice mogu istražiti kako započeti turistički posao uz pristup financijskoj potpori i stručnom savjetovanju.

2. Ministarstvo turizma i sporta

Web stranica: <https://mint.gov.hr/>

Ministarstvo turizma nudi praktičnu podršku i resurse za poduzetnike u turističkoj industriji, uključujući istraživanje tržišta, obuku i smjernice za usklađenost s propisima. Izbjeglice koje žele započeti posao u turističkom sektoru u Hrvatskoj mogu pristupiti ovim materijalima.

3. Hrvatska gospodarska komora (HGK)

Web stranica: <https://www.hgk.hr/>

HGK nudi usluge poslovne podrške, mogućnosti umrežavanja i savjete specifične za razne poslovne sektore, uključujući turističku industriju. Izbjeglice mogu pristupiti alatima i resursima koji će im pomoći u procesu pokretanja i razvoja poslovanja u Hrvatskoj.

4. Hrvatska obrtnička komora (HOK)

Web stranica: <https://www.hok.hr/en>

Kao i HGK, Hrvatska obrtnička komora nudi usluge poslovne podrške, edukacije i mogućnosti umrežavanja, ali specifično za obrtnike.

5. HITRO.HR

Web stranica: <https://www.hitro.hr/>

HITRO.HR je servis Vlade Republike Hrvatske koji građanima i poslovnim subjektima olakšava komunikaciju s državnom upravom te omogućuje obavljanje većine radnji potrebnih za registraciju obrta ili tvrtke na jednom mjestu. Izbjeglice mogu koristiti ovu uslugu za dobivanje informacija i pomoći u procesu registracije poduzeća. HITRO.HR posluje kroz niz poslovnica diljem zemlje, a popis je dostupan na navedenoj poveznici.



6. FINA (Financijska agencija)

Web stranica: <https://www.fina.hr/>

FINA pruža detaljne informacije i podršku poduzetnicima, s fokusom na financijske usluge i savjete o pravnim koracima za pokretanje poslovanja u Hrvatskoj. Izbjeglice mogu koristiti ovaj izvor kako bi razumjeli uredbe i opcije vezane uz financije u poslovanju.

7. e-Građani

Web stranica: <https://gov.hr/hr/pokretanje-poslovanja-u-hrvatskoj-398/398>

e-Građani je središnji digitalni sustav Vlade Republike Hrvatske koji građanima omogućuje jednostavan online pristup javnim uslugama i informacijama. Gornja poveznica sadrži opsežne vodiče za pokretanje poslovanja u Hrvatskoj, uključujući smjernice za državljane trećih zemalja.

8. ZICER - Zagrebački inovacijski centar

Web stranica: <https://www.zicer.hr/>

ZICER potiče poduzetničku kulturu, nudeći edukaciju, savjetodavne usluge i programe podrške za nove poduzetnike. Preko svog ureda za potporu poduzetništvu (Plavi ured), nude resurse posebno namijenjene izbjeglicama koje žele postati poduzetnici, poput ovog vodiča za pokretanje trgovačkog posla u Hrvatskoj objavljenog na ukrajinskom jeziku. Više sličnih vodiča dostupno je na njihovoj web stranici.

9. Centar za mirovne studije (CMS)

Web stranica: <https://www.cms.hr/>

Ova organizacija podržava izbjeglice i tražitelje azila, nudeći prilagođene savjete o pokretanju poslovanja. Izbjeglice ih mogu kontaktirati kako bi zatražili savjetovanje, pravnu pomoć i edukaciju koja će im pomoći u pokretanju održivog turističkog poslovanja.