

# Scrisoare către mediul de afaceri



Se spune că vremurile excepționale cer măsuri excepționale, iar în perioada scursă din martie anul trecut și până acum ni s-a demonstrat din plin acest adevăr. Criza sanitară generată de pandemia de Covid-19 ne-a determinat pe toți cei ce activăm în mediul de afaceri să regândim: gama de produse și servicii, modul în care acestea sunt livrate clienților, felul în care colaborăm cu furnizorii și partenerii, dar mai ales să reaşezăm sistemul de relații din interiorul echipei. Dacă 2020 a fost un an care ne-a testat reziliența și capacitatea de repliere rapidă, anul 2021 este anul în care putem pune bazele pentru o nouă etapă de dezvoltare, cu condiția de a ne creiona planurile de lucru pornind de la realitatea zilelor noastre, nu de la “vechea

normalitate”, și de a “asculta” permanent ceea ce “ne spune piața”.

Este ceea ce fac voi face și eu, alături de echipa Camerei de Comerț și Industrie a Municipiului București, pe care o conduc, în calitate de președinte proaspăt ales, poziție care mă onorează și mă obligă, deopotrivă. Sunt profund onorat să mă aflu în fruntea celei mai vechi și prestigioase camere de comerț din vechiul Regat, fondată acum 153 de ani, cu activitate neîntreruptă, indiferent de forma de organizare și funcționare, de regimul politic și de contextul macroeconomic. Pe de altă parte, am obligația morală de a duce mai departe munca înaintașilor mei, pe care o apreciem, și de a reda Camerei bucureștene locul pe care îl avea și pe care îl merită în peisajul economic și social al Capitalei și nu numai.

Și eu, și membrii echipei mele plecăm la drum aplecându-ne cu respect asupra istoriei organizației noastre, asumându-ne misiunea de a fi “vocea” comunității de afaceri a Capitalei în fața autorităților, dar fără a uita că rolul unei camere de comerț moderne este de a veni cu soluții la multiplele probleme ale oamenilor de afaceri, mai ales în această perioadă complicată.

Una dintre realitățile de necontestat ale noii normalități este **digitalizarea** rapidă a activităților. A nega această realitate sau a amâna nejustificat luarea unor măsuri în acest sens înseamnă a face pași siguri către ieșirea de pe piață. Digitalizarea nu înseamnă disponibilizarea unei părți a forței de muncă, ci presupune automatizarea operațiunilor repetitive și consumatoare de timp, având astfel posibilitatea de a direcționa personalul către alte activități generatoare de plus valoare. De asemenea, înseamnă organizarea mai eficientă a unor activități, în beneficiul clienților, ceea ce va contribui la fidelizarea acestora. În plus, costurile aferente digitalizării sunt de multe ori supraestimate, în raport cu beneficiile. Pornind de la aceste idei, încă neînțelese pe deplin de mare parte a comunității de afaceri, vom acționa pe două paliere. Pe de o parte, vom iniția o serie de evenimente dedicate acestui subiect, cu un profund caracter interactiv și axate pe prezentarea de bune practici și a unor cazuri de succes din diferite domenii, pentru a oferi oamenilor de afaceri o perspectivă corectă asupra acestui proces. Pe de altă parte, știind cât de bine funcționează puterea exemplului, vom face o analiză a propriilor noastre activități și vom digitaliza acele segmente care ne vor permite să oferim servicii mai bune, la prețuri competitive. Vrem să fim, noi înșine, un exemplu de bună practică.

**De ce ar alege un antreprenor serviciile noastre?** Din mai multe motive, dintre care aș aminti: apartenența la marea familie a camerelor de comerț atât din țară, cât și din străinătate, parteneriatele cu firme de top, experiența în furnizarea de servicii complete de consultanță, indiferent de etapa de viață în care se afla firma, dar și în organizarea de evenimente complexe, în propriul centru de conferințe, reputația bună pe care o avem pe plan intern și extern, la nivel guvernamental, diplomatic și al organizațiilor de afaceri. Datorită acestor avantaje competitive certe, suntem capabili să oferim servicii personalizate și/sau integrate de calitate, pe plan intern și internațional, cu o singură condiție: să ascultăm ce ne spune piața. Suntem utili atâta vreme cât serviciile noastre răspund unei nevoi reale a mediului de business, așa că vrem să știm “de la sursă” ce își doresc antreprenorii. De aceea, în perioada următoare vom organiza, inclusiv în sistem hibrid, cu respectarea condițiilor impuse pentru limitarea efectelor pandemiei de Covid 19, numeroase dezbateri și mese rotunde pentru a afla care sunt problemele reale cu care se confruntă antreprenorii și ce-și doresc de la echipa noastră. Aceste informații vor completa în mod fericit datele obținute în urma studiilor și analizelor realizate la nivelul Camerei și vor sta la baza evaluării rezultatelor muncii noastre, a adaptării permanente a planului de lucru și a definirii priorităților în raport cu comunitatea de afaceri și îndeosebi cu membrii noștri.

De exemplu, dacă vorbim despre ceea ce **ce solicită piața**, pentru firmele interesate să-și internaționalizeze afacerile, vom continua să organizăm: seria de evenimente “Ziua Oportunităților de Afaceri”, forumuri de afaceri și investiționale desfășurate la București, dar și misiuni economice în spațiile-țintă, și aș aminti aici: regiunea magrebiană, Orientul Mijlociu,

Asia Centrală, Asia de Sud și Est, piețe interesante, în creștere, dar destul de dificil de abordat independent. În plus, vom continua să acordăm consultanță și asistență pentru întreaga regiune magrebiană prin intermediul Reprezentanței CCIB de la Tanger. Având în vedere importanța prezenței firmelor românești pe piețele externe, dar și experiența acumulată în acest domeniu în calitate de om de afaceri, intenționez să acordăm prioritate promovării relațiilor economice externe în folosul membrilor noștri și a mediului de afaceri bucureștean, iar cu acordul colegilor din Colegiul de Conducere să preiau coordonarea directă a acestui sector în cadrul CCIB.

Pe plan intern, știm că pentru membrii comunității de afaceri este foarte important ca vocea lor să se facă auzită și ascultată la nivel guvernamental, pe subiecte de interes, precum: problematica fiscală, accesarea fondurilor europene, măsurile de sprijin pentru ramurile afectate puternic de pandemie, reindustrializare, dezvoltarea infrastructurii, soluții de finanțare, programe pentru dezvoltarea IMM-urilor etc. Iată de ce, în perioada imediat următoare, vom relansa seria de evenimente Business Breakfast, pentru a da oportunitatea reprezentanților mediului de afaceri de a intra într-un dialog mai puțin convențional, dar eficient cu membri ai Guvernului, dar și cu specialiști și consultanți de top, în beneficiul ambelor părți.

Pentru mine, un obiectiv important îl constituie **creșterea numărului de firme care aleg să ni se alăture în calitate de membru și fidelizarea celor existente**. Din nou, vom acționa pe două paliere. Pe de o parte vom intensifica dialogul cu firmele din Capitală, în cadrul evenimentelor din seriile: "Vino să ne cunoaștem!" "Open House Networking" și "Ziua porților deschise", "Seara membrilor", "Seara partenerilor", dar și prin întâlniri restrânse, pe probleme punctuale. Acest dialog constant și onest va conduce la o mai bună cunoaștere reciprocă a membrilor și simpatizanților noștri, dar la și o mai bună și corectă conștientizare a modului în care Camera bucureșteană le poate fi utilă în activitatea zilnică, prin servicii de consultanță, asistență, arbitraj, mediere, promovare online și offline, în țară și peste hotare. De asemenea, această abordare ne va permite să venim, pe un al doilea palier, cu servicii incluse personalizate, adaptate la domeniul de activitate și specificul fiecărei firme, cu oferte exclusive și discount-uri acordate la serviciile oferite de noi și de partenerii noștri. Membrii noștri au inclusiv oportunitatea de a beneficia de experiența echipei noastre și de a-și organiza evenimentele de firmă, la tarife preferențiale, la cel mai înalt nivel și în cele mai bune condiții, în cadrul Centrului nostru de conferințe, unul dintre cele mai frumoase din București, încărcat de istorie, dar dotat la cele mai exigente standarde.

Acestea sunt câteva aspecte ale activității noastre viitoare pe care am dorit să vi le împărtășesc pentru a vedea, dragi parteneri, că menirea noastră este una singură: de a vă sprijini, prin toate mijloacele care ne stau la dispoziție, să vă transformați **ideile de afaceri** în povești de succes. Punem în slujba planurilor dumneavoastră de afaceri: experiență, tehnologie, conexiuni, parteneriate, cu un singur scop, acela de a crește împreună! Consider că o cameră de comerț este cu atât mai solidă cu cât membrii săi sunt mai puternici, iar cu cât mediul de afaceri este mai puternic, cu atât comunitatea, în ansamblul ei, are șansa de a se dezvolta durabil, pe baze sănătoase.

Vă aștept alături de noi!

Cu apreciere,

**Iuliu STOCKLOSA,**  
**președinte@ccib.ro**