

NIE JESTEŚMY SAMOWYSTARCZALNI

WYWIAD Z **ALICJĄ KORBECKĄ**, DORADCĄ PODATKOWYM,
ZAŁOŻYCIELKĄ FIRMY ACCO ACCOUNTING & CONSULTING OFFICE.
ROZMAWIA IWONA PEŁSZYŃSKA

IP: *Najważniejszym składnikiem przepisu na sukces jest umiejętność współpracy – te słowa Theodore’a Roosevelta są dewizą Państwa firmy. Na czym polega, Pani zdaniem, idealna współpraca? Na co kładziecie Państwo w firmie szczególnie nacisk?*

AK: Branża, w jakiej działamy, jest niezwykle trudna i specyficzna, wymagająca od współpracujących stron wypracowania odpowiednich procedur wspólnego działania, w dążeniu do najważniejszego elementu kooperacji, jakim jest zaufanie. Pracujemy na niewrażliwych danych przedsiębiorców, które w większości są informacjami poufnymi, dającymi obraz działalności klienta.

W związku z tym, że nasza praca, przekazywane dane czy doradztwo przekładają się bezpośrednio na konsekwencje działań biznesowych, krótko- czy też długoterminowych, obsługiwanych firm, spoczywa na nas niezwykła odpowiedzialność. Zatem zaufanie, jakie wypracowujemy przez lata współpracy, jest efektem wkładu na bieżąco aktualizowanej wiedzy, zdobywanej latami w kontakcie z obsługiwanymi różnorodnymi branżami, w codzienną pracę z klientem. Można je osiągnąć jedynie wtedy, gdy wartości i oczekiwania klienta przedkładamy nad nasze priorytety, poprzez umiejętność słuchania jego potrzeb z jednoczesną analizą informacji czy też danych, do jakich mamy dostęp na co dzień w bieżącej pracy z klientem.

IP: *Posiada Pani czterdziestoletnie doświadczenie w dziedzinie rachunkowości, w swojej wieloletniej karierze zawodowej zasiadała Pani w radach nadzorczych spółek giełdowych. Czy i jak zmieniła się sytuacja kobiet w biznesie? Radzimy so-*



**Dla dobra klientów,
rzetelnie, zgodnie z prawem, wiedza,
i zasadami etyki zawodowej ...**

(z roty słubowania doradcy podatkowego)

bie coraz lepiej? Jeśli tak, to co, Pani zdaniem, może o tym decydować?

AK: Dzisiejsze kobiety w biznesie działają znacznie pewniej i szybciej niż kilkanaście czy kilkadziesiąt lat temu. Oczywistym parametrem w tej materii jest powszechny dostęp do wysokiej klasy edukacji, możliwości podróżowania, poznawania świata, języków obcych, ogólnie pojętego dostępu do informacji. Dzisiejsze kobiety chcą nie tylko realizować się jako matki, partnerki życiowe, ale przede wszystkim budować właśnie te najważniejsze nadal wartości poprzez swoją wiedzę, doświadczenie, posiadane umiejętności. Dzięki zdobytej niezależności pragną budować trwałe fundamenty i relacje oparte na partnerstwie, umożliwiającym sukces zarówno w sferze zawodowej, jak i prywatnej, niezwykle istotne w mentalności kobiety. Jednak nadal kobieca domena, jaką jest

intuicja i większy dystans do tego, co się wokół nas dzieje, w powiązaniu z umiejętnością bieżącej analizy sytuacji i posiadanych informacji dają nam znaczną przewagę w odniesieniu do działań mężczyzn w biznesie.

IP: *Pani firma jest solidną marką, działają Państwo na rynku od 1995 roku. Co przede wszystkim wpłynęło na to, że ACCO Accounting & Consulting Office odniosło sukces? Przez ten czas wiele firm z tej branży powstało i upadło... Jak osiągnąć taki sukces? Z czego jest Pani najbardziej dumna?*

AK: Myślę, że to właśnie wspomniana wyżej kobieca intuicja pozwoliła na to, by ruchem jednostajnie przyspieszonym konsekwentnie realizować zamierzone plany i cele firmy. Zdecydowanie indywidualne podejście i formuła pozostania nadal firmą rodzinną, z uniknięciem pu-

łapek korporacyjnych struktur, oraz efekt synergii działań pomiędzy pracownikami, klientami a zarządem dały zamierzony efekt i możliwość utrzymania się na rynku w czasach kryzysu, a nawet wskazały nowe ścieżki dalszego rozwoju.

IP: O czym powinien pamiętać przedsiębiorca i dobry szef w zarządzaniu swoim biznesem?

AK: Zdecydowanie o tym, że – jak to mówi mądre angielskie przysłowie – w biznesie *You are as good as your worst employee*, co oznacza, że trzeba pamiętać, że nie jesteśmy samowystarczalni i wszechwiedzący. Niezwykle trudną do opanowania sztuką i mądrością właściciela firmy jest świadomość tego, że sami nie jesteśmy w stanie, choć bardzo byśmy chcieli, zrealizować wszystkich swoich zamierzeń, w momencie znacznego rozwoju organizacji, bez udziału mądrych i zaufanych partnerów czy też współpracowników. Zatem największym sukcesem dobrego przedsiębiorcy, szefa jest umiejętność skupienia wokół siebie takich właśnie ludzi, którzy będą widzieli sens i możliwość własnego doskonalenia się poprzez rozwój i realizację, z pasją i zaangażowaniem, założeń, celów i ambicji firmy, dla której pracują.

IP: Czy dziś trudniej jest zacząć biznes i utrzymać się na rynku niż w latach dziewięćdziesiątych, czy wręcz przeciwnie? A może sytuacja na rynku, polityka czy inne okoliczności zewnętrzne nie mają znaczenia, jeśli praca jest pasją, a szef cały czas nie tylko rozwija swoją firmę, ale dba również o własny rozwój oraz pracowników?

AK: Zdecydowanie trudniej. Młodzi przedsiębiorcy stoją przed ambitnym zadaniem przebicia się przez dużą konkurencję, nasycenie rynku i obwarowania podatkowe oraz parapodatkowe. Zatem pasją, konsekwencją i wytrwałością w działaniu, niezależnie od napotykanego przeszkód i ograniczeń, to kluczowy element do osiągnięcia sukcesu w dzisiejszych czasach. Trzeba uważnie obserwować rynek, wnikliwie dobierać partnerów i słuchać potrzeb, ale i problemów, z jakimi spotykają się konsumenci. Analizować słabe i mocne strony konkurencji, tak aby dostarczyć produkt czy usługę, lepszą lub inną, zgodną z oczekiwaniami dzisiejszego klienta, który – pamiętajmy – również styka się z problemami obecnej sytuacji rynkowej i szuka rozwiązań, które pomogą mu działać optymalnie i podejmować najlepsze decyzje.

IP: Ktoś kiedyś powiedział: Sukces to



”

Dzisiejsze kobiety chcą nie tylko realizować się jako matki, partnerki życiowe, ale przede wszystkim budować właśnie te najważniejsze nadal wartości poprzez swoją wiedzę, doświadczenie, posiadane umiejętności. Dzięki zdobytej niezależności pragną budować trwałe fundamenty i relacje oparte na partnerstwie, umożliwiającym sukces zarówno w sferze zawodowej, jak i prywatnej, niezwykle istotne w mentalności kobiety.

dopiero początek... Jakie są więc plany ACCO Accounting & Consulting Office na przyszłość?

AK: Plany są tradycyjnie bardzo ambitne. Obecnie jesteśmy w trakcie procesu znaczących przemian. Firma przekształca swoją formę prawną i powstaje powiązana grupa tworząca właściwie strukturę holdingu. W ACCO Group zostaną wydzielone poszczególne specjalizacje, tak aby najlepsi z najlepszych mogli przekazywać swoją wiedzę z dziedzin, w których się specjalizują. Klient w ramach grupy będzie w pełni obsługiwany: od sfery doradztwa gospodarczego, podatkowego

po elementy outsourcingu poszczególnych procesów zachodzących w firmie, takich jak księgowość, controlling, kadry i płace, czy też dostęp do różnych form finansowania, jak np. dotacje. Oczywiście z udziałem nowych technologii, takich jak specjalistyczne platformy łączące klienta z outsourcerem. Mimo tak rozległej, kompleksowej struktury i planów, nadal głównym założeniem jest to, że firma ma pozostać organem rodzinnym, dzięki czemu klient ma komfort i pewność ciągłości działań i zaangażowania zarówno zarządu, jak i właścicieli, w najlepsze dobro obsługiwanych organizacji. ■