

FILOZOFIA KLASY BIZNES

O BIZNESOWYM PARTNERSTWIE, ROZWOJU PRZEZ PRYZMAT KORZYŚCI KLIENTÓW, WAŻNYCH SŁOWACH ROOSEVELTA ORAZ BRANŻY KSIĘGOWO-PODATKOWEJ W ARTYKULE, KRÓTKIM CASE STUDY ORAZ ROZMOWIE Z **ALICJĄ KORBECKĄ** - LAUREATKĄ NAGRODY BUSINESSWOMAN ROKU ORAZ TYTUŁU LIDERA DORADZTWA PODATKOWEGO 2016.

Rewolucja biznesowa następuje wtedy, gdy zmieniasz punkt widzenia, by dostrzec, że można na coś spojrzeć w nieznaną dotąd sposób. To wyobraźnia biznesowa oparta na procedurach i rzetelności pozwala kreować trendy i standardy oraz przekształcać potrzeby w optymalne rozwiązania. Właśnie te elementy modernizują rzeczywistość, warunkują przewagę rynkową oraz pozwalają w niekonwencjonalny sposób podchodzić do standardowych problemów.

Właśnie taką strategię wybrała Alicja Korbecka – doradca podatkowy, założycielka firmy ACCO ACCOUNTING & CONSULTING OFFICE oraz laureatka prestiżowych nagród, takich jak tytuł Businesswoman Roku 2016 oraz Lider Doradztwa Podatkowego. Co w tym niezwykłego? Chyba wszystko, ponieważ Alicja Korbecka osiągnęła więcej, niż planowała, udowodniła, że innowacja jest stuprocentową kobietą oraz że działalność charytatywna to znacznie więcej niż CSR.

KRÓTKO O DŁUGIEJ HISTORII

Końcówka XX wieku udowodniła, że sukces to dynamiczny proces, który wymaga wsparcia odpowiedzialnych i rzetelnych specjalistów, zapewniających znacznie więcej niż inni. To przeświadczenie stało się fundamentem biznesowym Alicji Korbeckiej, która w 1995 roku postanowiła nadać prawdziwy sens słowom o „kompleksowych usługach dostosowanych do indywidualnych potrzeb”.

Wtedy powstała firma ACCO ACCOUNTING & CONSULTING OFFICE, która połączyła usługi biura rachunkowego z pełną obsługą prawną, analizami finansowymi i consultingiem, zapewniając swoim klientom pakiet konkretnych

korzyści. Przez kolejne lata Alicja Korbecka prowadziła kobiecą ręką swoją firmę, która szybko stała się synonimem partnerstwa, profesjonalizmu oraz obsługi polegającej na udzielaniu wyczerpujących odpowiedzi na ważne pytania, które jeszcze nie padły.

MISJA-WIZJA I WIZJA Z MISJĄ

Sukces zaczyna się w wyobraźni, jednak tylko część przedsiębiorców potrafi zmienić wizję w konkretne działania, a jeszcze mniej w międzynarodowy sukces. To słowo często odmienia się przez wszystkie przypadki, ponieważ każdy definiuje je nieco inaczej.

Punkt widzenia Alicji Korbeckiej przypomina trochę literacką elipsę, która pozostawia z pozoru najważniejsze kwestie poza nawiasem tego, co najistotniejsze. Podążanie za głosem intuicji, wierność sobie, odpowiedzialność, zaangażowanie, satysfakcja ze swojej pracy i kierowanie się wartościami bez względu na okoliczności – to fundament, na którym należy budować biznes. Gdzie zatem miejsce na specjalistyczną wiedzę i wysokie kompetencje, które z reguły kojarzą się z rozwojem przedsiębiorstwa? Wiedług Alicji Korbeckiej te przymioty biznesowe bez wartości umożliwiają jedynie rozwój, a...

...ROZWÓJ TO (NIE) WSZYSTKO

Rozwój bez sukcesów klientów jest możliwy, to jednak droga, która bardzo często prowadzi do punktu zwrotnego. Tym punktem może być spowolnienie, zatrzymanie, a nawet upadek przedsiębiorstwa. Właśnie dlatego firma Alicji Korbeckiej podąża ścieżką rozwoju, która wiedzie przez stawianie sobie wyższych wyma-

gań niż te stawiane przez samych klientów. Czy to proste? Z pewnością nie. Bezkompromisowe podejście do wysokich standardów oraz oferowanie optymalnej obsługi w standardzie jest na pierwszy rzut oka dość ryzykowne, ponieważ wymaga więcej zasobów, czasu i pracy. Jednak w przypadku ACCO ACCOUNTING & CONSULTING OFFICE taka strategia okazała się kluczem do sukcesu rozumianego jako zaufanie oraz dynamiczny rozwój wynikający z korzyści klientów, oraz oczywiście jako pozycja jednego z rynkowych liderów.

FILOZOFIA PARTNERSTWA

Firmy dzielą się na te, które deklarują partnerstwo, i te, które je realizują. Niezależnie od branży całkowite zaangażowanie to cecha, którą klienci niezwykle doceniają i, co najważniejsze, błyskawicznie demaskują puste obietnice. Szeroko rozumiana rachunkowość oraz prawo podatkowe to szczególna dziedzina, ponieważ w znacznej mierze decyduje o istnieniu wszystkich przedsiębiorstw. Z tego względu w tej branży – jak w rzadko której – zaufanie, odpowiedzialność oraz właśnie partnerstwo to wartości absolutnie nadrzędne.

Filozofia partnerstwa wiąże się oczywiście z kompleksową obsługą na najwyższym poziomie.

Podczas rozmowy Alicja Korbecka zdefiniowała to dość ogólne pojęcie jako pełną obsługę połączoną z edukacją oraz profilaktyką, czyli przewidywaniem i zapobieganiem potencjalnym problemom. Wniosek jest prosty: należy przejąć od klienta wszystkie obowiązki, zapewniając mu absolutną pewność, że firma pod kątem księgowo-podatkowym działa jak



O oprawę sesji fotograficznej zadbali: **Ubrania:** Showroom Vertigo; **Fotografia:** Lidia Skuza, www.newcolors.pl; **Makijaż:** Paulina Rusek ze Studia Szminka; **Fryzjer:** Maja Ptasznik ze Studia Fryzur Szymojko & Dziewoński, www.studioszymojko.pl; **Bizuteria:** Pierre Lang, www.facebook.com/pierrelangPL; **Stylistka:** Joanna Makowiecka; **Miejsce:** Hotel Bellotto przy ul. Senatorskiej 13/15 w Warszawie, www.hotelbellotto.pl



O oprawę sesji fotograficznej zadbał: Ubrania: własność bohaterki sesji;
Buty: HÓGL z butik z Galerii Mokotów w Warszawie;
Fotografia: Lidia Skuza, www.newcolors.pl; Makijaż: Paulina Rusek ze Studia Szminka;
Fryzjer: Maja Ptasznik ze Studia Fryzur Szymojko & Dziewoński, www.studioszymojko.pl;
Biżuteria: Pierre Lang, www.facebook.com/pierrelangPL; Stylistka: Joanna Makowiecka;
Miejsce: Hotel Bellotto przy ul. Senatorskiej 13/15 w Warszawie, www.hotelbellotto.pl



O oprawę sesji fotograficznej zadbali: **Ubrania:** Quiosque; www.quiosque.pl; **Fotografia:** Lidia Skuza; www.newcolors.pl; **Makijaż:** Paulina Rusek ze Studia Szminka; **Fryzjer:** Maja Ptasznik ze Studia Fryzur Szymojko & Dziewoński; www.studioszymojko.pl; **Biżuteria:** Pierre Lang; www.facebook.com/pierrelangPL; **Stylistka:** Joanna Makowiecka; **Miejsce:** Hotel Bellotto przy ul. Senatorskiej 13/15 w Warszawie; www.hotelbellotto.pl

w szwajcarskim zegarku. Wniosek być może prosty, ale droga do celu jest już znacznie trudniejsza.

CASE STUDY SPEŁNIONYCH OBIETNIC

W branży księgowo-podatkowej problemy mają często największy ciężar gatunkowy, dlatego tak ważna jest bieżąca obsługa, która zapewnia firmom dobrą kondycję, stabilność oraz pewność działań zgodnych z obowiązującymi przepisami. Prawo zmienia się bardzo dynamicznie, a problemy z jego interpretacją mają same sądy. W tej sytuacji partnerstwo godnego zaufania biura księgowo-doradczego jest nie do przecenienia – zarówno dla małej firmy, jak i wielkiej korporacji.

SUKCES W WERSJI PL

Są w Polsce polskie przedsiębiorstwa, które w konkretnych obszarach z powodzeniem konkurują poziomem usług z międzynarodowymi gigantami. Portfolio oraz renoma takich firm jak ACCO ACCOUNTING & CONSULTING OFFICE odzwierciedla ogromny potencjał polskiego biznesu oraz może być punktem odniesienia dla marek aspirujących do pozycji lokalnych, ogólnopolskich,

a nawet międzynarodowych liderów w swoich branżach.

FIRMY W DOBREJ KONDYCJI

Wiele firm szczyci się świadczeniem profesjonalnych i kompleksowych usług. Jednak tylko niektóre potrafią sprostać tej obietnicy. Być może to niezbyt oryginalna konkluzja, ale właśnie ta różnica decyduje o pozycji rynkowej. Co najważniejsze, wszystkie działania są ukierunkowane na jedno: efektywne rozwiązanie problemów, spokój, pewność i wymierny zysk klientów. Co istotne, oferta na każdym poziomie obejmuje przyjazną edukację, aby klienci byli pewni procesów księgowo-podatkowych w swoich przedsiębiorstwach.

CO TO OZNACZA W PRAKTYCE?

Dobrym przykładem jest obsługa, jaką firma ACCO ACCOUNTING & CONSULTING OFFICE zapewnia swoim międzynarodowym klientom. Według Alicji Korbeckiej doskonale sprawdza się model „prowadzenia za rękę”, który polega na działaniach na mocy udzielonego pełnomocnictwa i przejściu absolutnie wszystkich obowiązków zwią-

zanych z pełną obsługą księgową i prawnopodatkową. Kompleksowość oznacza w tym przypadku pełne zaangażowanie w sprawy i problemy klientów, reprezentację we wszelkich urzędach i instytucjach oraz obsługę w dogodnym języku obcym: angielskim, francuskim, niemieckim czy rosyjskim.

W PRAWO ZWROT – NA PRAWO PATRZ

Chodzi oczywiście o najwyższą jakość usług, ponieważ w branży księgowo-podatkowej nie ma miejsca nawet na mały margines błędów. Firma Alicji Korbeckiej także w tym względzie popiera konkretnym dokumentem deklarację dotyczącą poziomu oferty. W tym przypadku chodzi o Certyfikat Systemu Zarządzania Jakością ISO 9001:2008, który obejmuje wszystkie procesy występujące w firmie. Jeżeli spojrzeć na filozofię ACCO ACCOUNTING & CONSULTING OFFICE przez pryzmat case study, łatwo dostrzec, że wiarygodność wynika przede wszystkim z rekomendacji oraz sprawdzonych procedur współtworzących firmowe know-how. Promocja i oferta zyskują wówczas moc silnych argumentów.



O oprawę sesji fotograficznej zadbali: **Ubrania:** Bialcon; www.bialcon.pl; **Buty:** HÖGL z butiku z Galerii Mokotów w Warszawie; **Fotografia:** Lidia Skuza, www.newcolors.pl; **Makijaż:** Paulina Rusek ze Studia Szminka; **Fryzjer:** Maja Ptasznik ze Studia Fryzur Szymojko & Dziewoński, www.studioszymojko.pl; **Bizuteria:** Pierre Lang, www.facebook.com/pierrelangPL; **Stylistka:** Joanna Makowiecka; **Miejsce:** Hotel Bellotto przy ul. Senatorskiej 13/15 w Warszawie, www.hotelbellotto.pl

ROZMOWA, KTÓRA INSPIRUJE DO OSTATNIEJ KROPKI

Iwona Pelszyńska: Pani Alicjo, są takie rozmowy, które pozwalają spojrzeć w nowy sposób na biznes oraz zmienić swój punkt widzenia, który wydawał się... niezmienny.

AK: Być może to ja zmienię swój punkt widzenia dzięki Pani (śmiech). Spróbujmy.

IP: Co jest w życiu ważniejsze: rodzina czy zawodowy sukces?

AK: Jestem szczęśliwą babcią siedmiorga wnucząt i już wkrótce na świat przyjdzie kolejne, i muszę przyznać, że żaden sukces zawodowy nie może się równać z rodzinnym szczęściem. Być może dwadzieścia lat temu odpowiedziałabym, że spełnienie można osiągnąć, łącząc udane życie osobiste i zawodowe, ale dziś w pierwszej kolejności opowiadam o moich kochanych wnukach. To chyba dość symptomatyczne.

IP: Czy zatem firma schodzi na drugi plan?

AK: Wręcz przeciwnie. To właśnie rodzinne szczęście wyzwala we mnie energię biznesową, dzięki której krok po kroku realizuję ambitne plany zawodowe. Obecnie wraz z moją rodziną przekształcam ACCO w strukturę holdingu i wydzielamy w jej ramach specjalizacje, aby optymalnie wykorzystywać bardzo wysokie kompetencje naszych specjalistów. Nowa struktura pozwoli nam gwarantować jeszcze wyższy poziom obsługi oraz maksymalnie uelastyczyć ofertę – od zaawansowanego doradztwa prawnopodatkowego po outsourcing profesjonalnych usług obejmujących księgowość, controlling oraz usługi kadrowo-płacowe.

IP: Czy rozwój związany jest ze zmianą profilu firmy rodzinnej w klasyczną korporację?

AK: W tym zakresie także staramy się działać niekonwencjonalnie, ponieważ mamy zamiar stworzyć rodzinną korporację. Dzięki temu będziemy nadal sprawnie zarządzać, a nasi klienci będą korzystać na zaangażowaniu całej firmy, także, a może przede wszystkim, na poziomie całego zarządu. Wiemy, że to dla naszych klientów bardzo ważne, co nas cieszy, ponieważ taki model biznesu bardzo odpowiada całej mojej rodzinie.

IP: Czy prowadzenie firmy pozostaje dla Pani pracą, czy stylem życia?

AK: Moja firma była, jest i pozostanie dla mnie czymś znacznie więcej niż pracą. To dzięki niej zrealizowałam się zawodowo oraz w udany sposób połączyłam działalność biznesową z życiem osobistym. Gdybym miała raz jeszcze wybrać swoją ścieżkę zawodową, prawdopodobnie wybrałabym dokładnie tę samą. To dla mnie ważne, by po wielu latach pracy móc w ten sposób odpowiedzieć na Pani pytanie.

IP: Czy prestiżowa nagroda Businesswoman Roku oraz tytuł Lidera Doradztwa Podatkowego zmieniły coś w Pani życiu?



AK: Te zaszczytne wyróżnienia bardzo mnie ucieszyły, ponieważ są namacalnym dowodem, że moja praca jest efektywna i inspirowała innych. Z pewnością jednak nie są one ukoronowaniem mojej kariery, ponieważ wraz z moją rodziną planujemy wiele dokonać.

IP: Dlaczego Roosevelt to ważna postać dla Pani firmy?

AK: Najważniejszym składnikiem przepisu na sukces jest umiejętność współpracy. Właśnie te słowa Roosevelta wyznaczyły kierunek w zarządzaniu. Rozumiem je jako zdolność idealnego dopasowania się do preferencji klientów. Warunkiem wcielenia tych słów w życie

jest odpowiedzialność biznesowa, szacunek, wieloletnie doświadczenie oraz starannie pielęgnowane relacje biznesowe. Należy pamiętać także o tym, aby stawiać znak równości pomiędzy rozwojem firmy a korzyściami i komfortem klientów na każdym etapie współpracy.

IP: Czy Pani zdaniem doradcy podatkowi w porównaniu z radcami prawnymi i adwokatami oferują najwyższy poziom usług doradztwa w zakresie prawa podatkowego?

AK: To dość podchwytliwe pytanie, ale odpowiem na nie szczerze. W moim przekonaniu branża księgowo-podatkowa oraz poziom usług prawnych jest tak samo zróżnicowana jak standard w innych sektorach biznesu. W moim przekonaniu jednak w każdej dziedzinie warto wybierać ekspertów, którzy specjalizują się w konkretnym temacie. Z tego względu doradcy podatkowi mają pewną przewagę nad radcami i adwokatami. Warto nadmienić, że polscy doradcy podatkowi to prawdziwa europejska elita.

IP: Jakie wartości według Pani decydują o sukcesie biznesowym?

AK: Całkowite zaangażowanie, postrzeganie rozwoju swojej firmy przez pryzmat korzyści klientów, wspomniana wcześniej umiejętność współpracy, prawdziwie kompleksowa oferta oraz bardzo wysokie kompetencje pracowników. Właśnie te elementy zapewniły sukces mojej firmie, niemniej jednak nie mogę autorytatywnie stwierdzić, że jest to biznesowy Road Map, który gwarantuje sukces. Wierzę jednak, że właśnie tak jest.

IP: Nie jest tajemnicą, że od ponad dwudziestu lat wspiera Pani osoby niepełnosprawne oraz wioski dziecięce w ramach działalności charytatywnej. Jak zatem postrzega Pani CSR?

AK: Przed dwudziestoma dwoma laty pojęcie społecznej odpowiedzialności biznesu nie funkcjonowało jeszcze w świadomości opinii publicznej, jednak wiele firm wspierało różne projekty charytatywne. Z tego powodu działalność tę traktuję raczej jako potrzebę serca i chęć podzielenia się sukcesem niż element polityki biznesowej. Niemniej jednak jeżeli firmy właśnie tak postrzegają CSR, to także korzystają na tym osoby potrzebujące wsparcia.

IP: Bardzo dziękuję za rozmowę.

AK: Ja także dziękuję. ■