

# „Etica este cea care dictează politica CSR”

Interviu cu **ANDREI ORIȚA**, director general, grupul de firme Nera Computers – Concord Service Center – Certus Software

## Când ați decis să sprijiniți turneul de tenis de câmp de la Iași și în ce constă, concret, efortul dumneavoastră?

Începând cu toamna anului 1997, odată cu admiterea la Universitatea de Medicină și Farmacie „Grigore T. Popa”, am început să frecventez terenurile de tenis din Iași, în calitate de jucător amator și timp de mai bine de 20 de ani am urmărit dinamica lor, frecventând în diferite perioade cel puțin 8 locații diferite.

După exact 22 de ani, m-am hotărât să sprijin juniorii clubului local de tenis, pe care îl frecventez atunci când sunt în România, prin organizarea unui turneu internațional din categoria *Tennis Europe Junior Tour*, doar că nu existau turnee disponibile.

După o suită de evenimente accidentale sau nu, în urma cărora am întâlnit profesioniști atât în afară, cât și în interiorul Federației Române de Tenis, am decis să-mi asum organizarea turneului ATP Challenger 125, cu ospitalitate inclusă, cu premii în valoare de 137.000 de euro, în parteneriat cu Federația Română de Tenis.

Concret, costurile estimative ale unui turneu de tenis la prima ediție sunt de minim 2,5 ori mai mari decât premiile în bani (aproximativ 350.000 de euro) și deocamdată suntem

singurii sponsori pentru „prize money” și activitățile ce nu pot fi făcute în sistem „barter”. Un mare pas înainte a fost făcut odată cu implicarea Primăriei Iași în organizarea turneului, prin punerea la dispoziție a Bazei Ciric și a unor modificări strict necesare pentru organizarea turneului.

Evident că, odată cu lansarea oficială a turneului, vom lansa invitații spre sponsori ce doresc să își asocieze imaginea cu acest turneu, respectând conceptul ecologic și implicarea în proiecte cu impact social, doar că nu știm la acest moment impactul în veniturile turneului.

Diferența dintre suma consumată de noi și 50.000 de euro (statistic, asigură unui sponsor numele unui turneu de acest calibru) este trecută în bugetul de cheltuieli CSR (corporate social responsibility).

Tot din punct de vedere statistic, publicul român nu este un consumator de tenis în absența unui jucător de tenis român foarte cunoscut și, în același timp, nu cumpără echipamente de tenis și accesorii de la distribuitorii români (cumulate, vânzările lor totale sunt sub 3 milioane de euro în 2018!), astfel încât televiziunile sau distribuitorii de tenis să poată avea buget pentru a plăti drepturile de transmisie sau pentru a

sponsoriza acest tip de evenimente.

Fiind prima ediție, suntem focuși pe scalarea publicului iubitor de tenis din regiune și nu vom vinde bilete. În schimb, vom lansa pe site-ul oficial al turneului, [www.iasiopen.ro](http://www.iasiopen.ro), o cerere de invitații pentru a dimensiona corespunzător tribunele mobile ale terenului central. Capacitatea maximă poate fi de aproximativ 2.000-2.500 de locuri, toate gratuite, iar 50% din invitații vor fi alocate direct cluburilor din zona geografică Nord-Est. Mi-aș fi dorit să spun regiune, însă știu că din păcate nu este reglementată juridic.

## Câți oameni/voluntari sunt angrenați în organizarea competiției?

În total, vor fi angrenate aproximativ 100 de persoane, din care 50 de copii de mingi și 20 de arbitri de linie locali etc.

## Care vor fi noutățile acestei ediții?

În afară de faptul că vorbim despre debutul acestui turneu, aflat la prima sa ediție, acesta este deja cel mai mare turneu de tenis masculin din România. Aș putea menționa că directorul turneului este domnul Daniel Dobre [fostul antrenor al Simonei Halep,

*alături de care aceasta a câștigat turneul de la Wimbledon, ediția 2019 – n.r.], pe care indirect l-am menționat la începutul interviului, și faptul că întregul său concept este o noutate. De obicei, organizatorii unui turneu de tenis caută să atragă nume mari, cunoscute publicului, pentru a face competiția mai atractivă și, în secundar, să genereze venituri. Prin suprapunerea cu prima săptămână a unui turneu de Grand Slam, oferim un avantaj competitiv jucătorilor români.*

## În ce alte programe de CSR mai sunteți implicați? Care sunt politicile și strategiile legate de comunitățile locale ale a grupului de firme Nera Computers – Concord Service Center – Certus Software?

În afară de sprijinirea turneelor de tenis de câmp, noi plantăm copaci. Vom planta suficienți și în noul centru regional de tenis, un proiect care deja este mult peste bugetul nostru de CSR estimat în următorii cinci ani, proiect ce se conturează rapid cu sprijinul Primăriei comunei Miroslava, la inițiativa președintelui Federației Române de Tenis, un parteneriat public-privat care sunt sigur că va constitui în sine o temă juridică interesantă.



**În ultimii ani, marile corporații de la noi, dar și firmele mici au înțeles însemnătatea responsabilității sociale. Au înțeles că pentru a exista este nevoie să dea înapoi comunității. Ce ar trebui să facă autoritățile locale și centrale pentru a stimula companiile să investească în proiecte de CSR (Corporate Social Responsibility)?**

Îmi permit să fiu în dezacord parțial cu afirmația „Au înțeles că pentru a exista...”. În primul rând, pentru ca răspunderea socială să existe cu adevărat și nu doar să fie un marketing voalat, trebuie să existe un anumit nivel minim de management și o anumită conduită etică. Din punctul meu de vedere, etica este cea care dictează politica

CSR. Tot conducerea unei companii decide cum să fie responsabilă social, pentru că totalitatea cazurilor sociale este mai mare decât bugetul oricărei companii de pe această planetă.

În cazul nostru, acționariatul joacă tenis la nivel amator. Ne dorim să îmbunătățim ecosistemul existent, oferindu-i infrastructură, evenimente, burse private, dar mai ales să vedem dacă la nivel de arhitectură a organizațiilor locale pot fi schimbate anumite lucruri. Încă suntem în faza de învățare. De ce nu susținem, spre exemplu, un cămin de persoane în vârstă? Ajungem la lucrurile care motivează conducerea companiei: suntem o companie cu media de vârstă sub 35 de ani, considerăm că este

prioritară reinstaurarea sentimentului de apartenență și mândrie națională, iar sportul este cel mai eficient instrument în această direcție.

Referitor la cum ar putea să ajute autoritățile locale și centrale, pot sublinia faptul că am apelat atât la angajații Primăriei Iași, cât și la angajații Primăriei Miroslava, și am finalizat fără dificultăți proiectele în care au fost implicați.

Ce așa îmbunătăți? O lege prin care toate primăriile cu un buget sub 5 milioane de euro (suma poate fi modificată statistic, astfel încât să permită candidaturile unor antreprenori ce au afaceri asemănătoare) să fie administrate privat, fără implicarea factorului politic. Eficiența execuției bugetare se va îmbunătăți semnificativ. Sunt extrem de multe primării care nu atrag fonduri și proiecte pentru că nu știu, a fi un bun manager nu se învață la întâlnirile de partid.

La nivel central situația este foarte complicată. Am experiența unor entități comerciale în Franța, Olanda și China. Statul român nu știe deocamdată să scoată în evidență avantajele politicii sale fiscale. Din experiență, sunt mai multe plusuri decât minusuri în politica fiscală a statului român. Lipsește un anumit nivel de educație pentru a înțelege că odată intrați în Uniunea Europeană, la 1 ianuarie 2007, noi nu mai suntem protejați și am ajuns într-o piață economică concurențială foarte dură.

În condițiile în care statul ar renunța la impozitarea unică de 16% și ar introduce grile de impozitare în funcție de dimensiunea profitului sau venitului, ar putea atunci să permită ca diferența de impozitare să fie folosită în politica CSR, deoarece cred că un manager privat este mai aproape de nevoile comunității.

“  
**Prin suprapunerea cu prima săptămână a unui turneu de Grand Slam, oferim un avantaj competitiv jucătorilor români.**

## SPECIAL

**Cum vedeți evoluția domeniului responsabilității sociale corporatiste în România, în următorii ani?**

Văd o evoluție și cred că vom discuta mai mult despre aspect decât despre neutralitatea amprentei de carbon.

**Sunteți medic la bază, ați lucrat la spitalul clinic de recuperare lași. Cât de mult a contribuit această experiență în stabilirea și coordonarea viitoarelor proiecte de CSR?**

Spitalul clinic de recuperare lași a fost spitalul plătit pentru cei 5 ani de rezidențiat. În fapt, am efectuat stagii în diferite spitale. Cei 11 ani petrecuți în facultate și rezidențiat m-au transformat și mi-au impus un anumit ritm. Deocamdată, sunt dator atât statului român pentru studiile gratuite, cât și colegilor, profesorilor și mai ales părinților mei. Sper ca în viitorul apropiat să pot face proiecte semnificative pentru profesia mea de bază. În medicină este mult mai complicat decât în afaceri sau în tenis, deoarece forțele concurențiale sunt mari.

**Cât de importantă este încrederea, credibilitatea și notorietatea profesională pe care o transmite un manager/un antreprenor clienților săi?**

Aș spune că aceasta face diferența.

**Cum au evoluat cerințele clienților/partenerilor și complexitatea lucrărilor efectuate, în ultimii ani?**

Pentru că gestionez două companii care cresc an de an, una cu peste 50% și cealaltă cu 100%, am ales o strategie mai puțin riscantă, și anume „market penetration”, în contradicție cu ce se cere acum, „diversification”. Drept urmare, noi am selectat un proiect principal și am început să

închidem proiectele secundare, respectând dorințele clienților noștri. Am ieșit din proiectele cu magazine stradale, am limitat zona B2B și am ales să livrăm direct clientului final targetat în țări unde conceptul ecologic este dezvoltat, urmărind o cotă de piață mai mare. Drept urmare, cerințele clienților au scăzut și complexitatea lucrărilor a scăzut.

**Cum sunt motivați angajații companiei dumneavoastră? Ce investiții se alocă anual în pregătirea lor profesională? Ce calități trebuie să îndeplinească o persoană care dorește să se alăture echipei Nera Computers – Concord Service Center – Certus Software?**

Nu avem limită de buget, însă avem o problemă cu existența formatorilor profesionali în domeniul nostru. Intrând în detaliu la nivel de management, formarea post-universitară este sterilă și aproape inutilă din punctul meu de vedere, imediat după terminarea universității. Un master imediat după studii are sens atunci când te pregătește practic cu adevărat și acea instituție stăpânește cu adevărat un domeniu. Câte din sursele de inspirație ale masterurilor din România sunt top 10 la nivel mondial pe domeniul lor și asigură 6 luni de pregătire într-o companie de renume? Câte din ele au ca examen obligatoriu GMAT (Graduate Management Admissions Test), un standard de admitere pentru educație superioară în țările civilizate? Câte din universitățile care au master după studii (22-23 ani) au și un MBA care să fie cuplat cu următoarea perioadă de pregătire profesională (27-30 ani) și apoi un EMBA (37-40 ani), urmat de studii pentru pregătirea ieșirii profesionistului din zona operațională și pregătirea sa în zona ce concept, human skills? Cât despre persoanele cu studii medii, suntem obligați să facem

“  
**Considerăm că este prioritară reinstaurarea sentimentului de apartenență și mândrie națională, iar sportul este cel mai eficient instrument în această direcție.**

pregătirea *onsite*, neexistând organisme de formare profesională specifice pentru domeniul nostru de activitate.

**În ce mod vă afectează General Data Protection Regulation (GDPR), care a intrat în vigoare în 25 mai 2018?**

Într-o mică măsură, partenerii noștri e-commerce sunt responsabili de protecția datelor.

**Cum apreciați condițiile oferite investitorilor locali și străini de către administrațiile locale și de către Executiv?**

Le lipsește previziunea și proactivitatea; în amonte denotă o necesitate pentru îmbunătățirea anumitor funcții manageriale la nivel de conducere.

**Comaniile românești sunt sub presiunea instituțiilor – ANAF, Consiliul Concurenței, Garda de Mediu, Inspekția Muncii etc. Când vor înțelege funcționarii publici că ei trebuie să stimuleze mediul de afaceri și nu să-l timoreze?**

Atunci când companiile românești nu vor mai face compromisuri, funcționarii vor înțelege să nu le mai timoreze. De multe ori, funcționarii sunt la fel de inteligenți ca antreprenorii, doar că au ales un alt drum în viață.

De ce și-ar risca un funcționar poziția, în condițiile în care conducerea se schimbă politic foarte des și imprevizibil, pentru a intra în conflict cu o companie? Mai mult ca sigur, legislația trebuie îmbunătățită, dar aceasta nu stă în puterea funcționarului cu atribuții de execuție. El aplică legea. Vreau să subliniez că sistemul este foarte greoi, însă avantajele fiscale din România sunt deosebite la nivelul Uniunii Europene.

“  
**Atunci când companiile românești nu vor mai face compromisuri, funcționarii vor înțelege să nu le mai timoreze.**