



# ThesanCo

## misiune îndeplinită cu succes



**C**um să-ți stabilești obiectivele care contează pentru tine, care este secretul planificării financiare pe termen lung sau cum devine unicitatea o constantă în activitatea consultantă sunt doar câteva dintre subiectele dialogului nostru de astăzi cu doamna Angela Gurău, inginer automatist, Director ThesanCo, companie de consultanță recent certificată Germanisher Lloyd.

**Vă invit să faceți cunoștință cu cititorii noștri, iar în acest sens, vă rog să ne spuneți câteva cuvinte despre dumneavoastră și despre afacerea pe care ați fondat-o, ThesanCo.**

În primul rând, aș vrea să-i salut pe toți cititorii dumneavoastră, și apoi să vă mărturisesc că propunerea pentru acest interviu m-a surprins, m-a bucurat, și în egală măsură am simțit că am datoria de a accepta.

Dacă v-aș citi CV-ul meu, probabil că nu ne-ar ajunge timpul să discutăm și alte subiecte! Pentru că este vorba de mulți ani de muncă, în care am trecut prin toate etapele formării profesionale. Voi încerca o prezentare pe scurt: de profesie sunt inginer automatist, am absolvit Facultatea de Automatică și Calculatoare în anul 1984, apoi mi-am început cariera la Petromidia ca inginer automatist. Pentru mai mult de 20 de ani am practicat ingineria, în diverse domenii și pe toate nivelele ierarhice, de la inginer stagiar până la director. La un moment dat, pe acest traseu al carierei, mi-am dat seama că trebuie să fac mai mult, că obiectivele mele nu mai coincideau cu cele ce mi se ofereau în poziția de angajat, că aveam nevoie să evoluez, și atunci am luat hotărârea de a folosi tot bagajul de cunoștințe și deprinderi acumulate pentru a crea și a dezvolta afacerea proprie. Așa a apărut firma ThesanCo. La început am derulat activități de comerț, cu precădere în mediul on-line, pentru că aveam nevoie de o perioadă de pregătire, planificare și dezvoltare a ceea ce avea să fie domeniul de activitate al firmei: consultanță pentru afaceri și management, cu accent pe domeniul Sistemelor de management conform standardelor internaționale ISO.

**Ce v-a atras spre zona consultanței în managementul industrial? Cum v-ați format în profesia actuală?**

Trebuie să fac o mică corecție: activitatea noastră principală, respectiv „consultanță pentru Sisteme de Management conform standardelor internaționale” nu se limitează la domeniul industrial, ci are aplicabilitate în orice domeniu al economiei, indiferent că este vorba de producție, construcții, comerț, transporturi, educație, sănătate sau administrație publică. În egală măsură, beneficiarii misiunilor de consultanță pot fi societăți comerciale, organizații non-profit, autorități etc. În principiu, „orice organizație”, indiferent de mărime și domeniul de activitate, poate dezvolta un sistem de management propriu, iar acesta poate respecta cerințele date de standarde. De aceea este atât de frumoasă meseria noastră: pentru că diversitatea domeniilor de aplicare face ca fiecare proiect să fie unic, în fiecare misiune de consultanță trebuie să facem față unor noi provocări, să răspundem unor cerințe specifice ale clienților.

Acum, revenind la întrebare, aș vrea să vă spun pe scurt o istorioară: în anul 2002, angajată fiind la o societate în domeniul automatizărilor industriale, am primit responsabilitățile implementării sistemului de management al calității conform standardului ISO 9001:2001. Atunci m-am confruntat pentru prima oară cu cerințele standardului și cu munca de a adapta și transforma aceste cerințe în reglementări interne ale firmei. După aproximativ un an sistemul proiectat și implementat a fost certificat de o organizație de certificare acreditată internațional. Acesta a fost începutul! Și cu această ocazie am descoperit că atât în activitatea inginerescă, adică în profesia mea de bază, cât și în acest nou domeniu există un element de bază comun: *sistemul*. Dacă în inginerie am lucrat cu „sisteme de automatizare”, în consultanță lucrez cu „sisteme de management”. Cu siguranță, formarea mea a început încă din timpul studiilor universitare, iar după absolvire am încercat în permanență să aflu lucruri noi, să fiu conectată la realizările tehnologice din domeniu și mai ales să îmi îndeplinesc obligațiile asumate. După ce am început afacerea ThesanCo, aceste obiceiuri mi-au fost de foarte mare ajutor, pentru că altfel nu aș fi reușit să construiesc pornind de la zero o afacere care acum se bucură de succes. Și când spun „succes” nu mă gândesc în primul rând la cifre reprezentând profituri imense, ci mai ales la satisfacția clienților noștri și la rezultatele misiunilor de consultanță în care ne-am implicat.

Formarea mea în consultanță, sisteme de management și audit al sistemelor de management este în permanentă derulare, pentru că în fiecare zi avem nevoie de noi informații, de noi competențe dobândite prin autoinstruire sau în cadrul unor cursuri de formare organizate. Suntem într-un proces de instruire continuă, pentru că în această meserie aplicăm ceea ce eu numesc „esența” sistemelor de management, și anume „îmbunătățirea continuă”.

## **Ce oportunități aduce amplasarea companiei în Constanța? Care ar fi raportul proiecte locale-proiecte naționale în activitatea companiei? Intenționați să păstrați această diviziune?**

Amplasarea companiei în Constanța a venit ca o consecință a faptului că aici sunt născută și crescută, iar întreaga mea viață este legată de aceste minunate locuri... se spune că cine bea în copilărie apă din mare, va fi legat pentru totdeauna de malul mării. Deci, revenind, oportunitățile locale sunt probabil aceleași ca în alte zone ale țării, însă noi nu ne-am limitat la granițele județului. Am derulat proiecte în multe alte zone din țară, iar la analiza activității anului anterior s-a conturat concluzia că raportul afaceri locale / afaceri naționale este de 3:2, sau altfel spus, după cifra de afaceri, afacerile locale reprezintă 60%, iar cele naționale 40%.

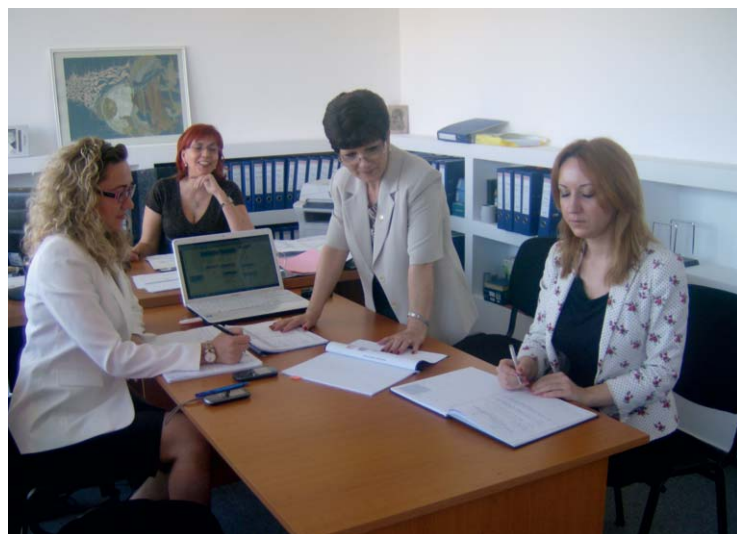
Planurile noastre de viitor sunt de creștere a afacerii, cu acoperirea teritoriului național. Vrem să ne formăm consultanții, să dezvoltăm competențele profesionale ale unor tineri dornici să lucreze în această meserie, care nu este una ușoară, deși mulți ar fi de altă părere. Ideea este că orice profesie poate fi frumoasă cu condiția să îți placă ceea ce faci și să faci cu pasiune și dedicare. În același timp, nicio profesie nu este ușoară, dacă îți dorești să o faci bine și te perfecționezi în mod continuu. Totul se reduce la nivelul de implicare al fiecăruia în activitate și la satisfacția lucrului bine făcut.

## **Cât de extinsă este echipa de consultanți a companiei și ce specializări au membrii acesteia?**

Compania este în dezvoltare, iar în domeniul nostru de activitate formarea echipei se dovedește o sarcină destul de dificilă, pentru că sunt multe cerințe pe care trebuie să le îndeplinească un bun consultant. Însă acesta este unul dintre obiectivele noastre în anul 2013: să recrutăm și să formăm noi membri ai echipei ThesanCo. La acest moment putem spune că echipa este mică, suntem trei consultanți în management implicați direct în activitatea firmei și trei consultanți colaboratori, cu care lucrăm pe bază de proiecte. Toți consultanții noștri provin din mediul tehnic, cu studii de inginerie la baza formării profesionale și cursuri în domeniul sistemelor de management. Consultanții seniori au dobândit și calitatea de auditori de terță parte, deci pot participa și ei la audituri de certificare, dar numai în cazurile în care nu au acordat consultanță firmelor beneficiare, pentru că altfel ar exista un serios conflict de interese, și acest tip de activități nu ne caracterizează. Pentru perioada următoare, un alt obiectiv este ca cel puțin unul dintre consultanții seniori să parcurgă etapele pentru a obține mult doritul titlu de Certified Management Consultant (CMC), acesta fiind nivelul de excelență al profesiei, recunoscut internațional.

## **Ce lecții de business ați deprins de-a lungul celor aproape 9 ani de antreprenoriat, care ar putea fi utile celor aflați la început de drum într-o afacere pe cont propriu?**

Ar fi multe de spus aici... în primul rând, ca să obții ceva trebuie să îți propui acel ceva, adică să îți stabilești obiective – aceasta a fost prima lecție pe care am învățat-o. Dacă ai obiectivul stabilit, și mai ales dacă pentru tine acest obiectiv este important, vei găsi și resursele, metodele, mijloacele pentru a-l îndeplini. Un alt lucru



foarte important este să faci ceea ce îți place. Acesta ar fi sfatul meu pentru oricine vrea să înceapă o afacere: nu derulați o activitate numai pentru că „este de viitor” sau pentru că „este bănoasă”, acestea sunt argumente pe termen scurt. Atunci când investești pasiune în ceea ce faci, rezultatele vor veni cu siguranță.

Un alt fapt cert, învățat în acești aproape nouă ani, este acela că afacerea devine cu atât mai sigură cu cât ne propunem să obținem profituri substanțiale într-un termen mai îndelungat, sau altfel spus: să nu investim azi un leu ca să obținem mâine doi. Trebuie să treacă ceva timp ca acel leu să dospească, iar dacă peste un an obținem 0,1 lei, atunci ne-am creat condițiile necesare ca peste încă un an să dublăm profitul, iar între timp afacerea se conturează, se întărește și devine capabilă să obțină acel profit pe care noi ni-l dorim.

Alt adevăr de care m-am convins este că nu poți să conduci o afacere dacă nu ai cunoștințe de management sau o poți conduce, dar rezultatele vor fi pe termen scurt. Orice antreprenor trebuie să îmbine într-un mod armonios competențele manageriale cu abilitățile de leader. Orice companie funcționează și progresează „cu oameni și pentru oameni”, resursa umană este unul din elementele foarte importante în viața unei companii și de aceea trebuie să știm ce să le cerem angajaților, să-i ajutăm și să le creăm condițiile ca ei să performeze în mediul pe care noi, managerii îl creăm.

Ceea ce vă voi spune acum a fost mai mult o confirmare al unui principiu, decât o lecție de business, dar asta numai pentru că lecția o învățasem cu mulți ani în urmă: nu trebuie în nici un caz să tratați cu neglijență clienții! Primul principiu al managementului calității spune că „Organizațiile / companiile depind de clienții lor, și de aceea trebuie să înțeleagă necesitățile curente și viitoare ale clienților, trebuie să îndeplinească cerințele clienților și de asemenea, să se străduiască în depășirea așteptărilor clienților.” Este mai mult decât adevărat. Pe acest principiu ne bazăm relațiile cu clienții. Un client mulțumit îți poate aduce încă zece clienți, un client nemulțumit te poate face să pierzi zece clienți.

## **Care a fost cel mai dificil moment din viața companiei ThesanCo? Dar cel mai fericit? Ce realizări ale companiei vă fac să vă simțiți mândră?**

Ca majoritatea companiilor din economia noastră, am trecut și noi prin perioada de vârf a crizei economice, și nu ne-a fost ușor. 2009 a fost un an de răscruce, în care am pierdut clienți și implicit contracte, am avut valori neîncasate datorită falimentelor și închiderii unor societăți cu care demaraserăm deja proiecte de consultanță. Acestea au fost cele mai dificile momente, însă am reușit să le depășim și până la sfârșitul anului 2010 ne-am redresat situația economico-financiară, am câștigat noi clienți și noi misiuni de consultanță au fost demarate.

Cel mai fericit moment? Chiar nu-mi dau seama, pentru că au fost

mai multe, nu cred că aş putea numi unul singur. Fiecare proiect în care ne implicăm se finalizează (de cele mai multe ori) cu obținerea certificatului de către client, după susținerea auditului de certificare; atunci când echipele de auditori nu semnaleză nici o neconformitate în sistemul de management al clientului, iar acesta (clientul) primește felicitări pentru modul de performare al sistemului sunt momentele fericite și reprezintă o încununare a eforturilor din timpul derulării proiectului, al misiunii de consultanță. În acest moment pot să vă spun cu deosebită mândrie că firma ThesanCo și-a certificat propriul Sistem de Management al Calității, prin performarea auditului de terță parte de către organismul de certificare Germanisher Lloyd, cu recunoaștere internațională, unul dintre cei mai serioși certficatori. Aceasta este una din realizările de care sunt foarte mândră. Pentru că am reușit să creăm și să creștem firma pornind de la zero, cu investiții în muncă și înstruire, iar ceea ce am creat noi a primit recunoaștere din partea unui organism ale cărui competențe nu pot fi puse la îndoială. Evenimentul acesta este de dată recentă, auditul s-a derulat la sfârșitul lunii aprilie, de aceea nu avem încă certificatul în forma sa fizică, dar sperăm să îl primim în curând.

**ThesanCo este membră AMCOR. Când ați decis să faceți parte din această organizație? Care au fost argumentele hotărâtoare pentru începerea procedurii de atestare AMCOR și ce așteptări aveți pe termen lung de la aceasta?**

Într-adevăr, ThesanCo este membru atestat al AMCOR Asociația Consultanților în Management din România, iar aceasta este la rândul ei membru al Federației Europene a Asociațiilor de Consultanță FEACO Brussels și al Consiliului Internațional al Institutelor de Consultanță în Management ICMC. Decizia de a face parte din această organizație am luat-o cu câțiva ani în urmă, atunci când ne-am dat seama că apartenența la un grup profesional nu ne poate aduce decât beneficii. Însă abia anul trecut ne-am îndeplinit obiectivul, prin parcurgerea procedurii de atestare în luna aprilie 2012. Prezența în AMCOR este o dovadă de responsabilitate socială față de mediul de business în care ne desfășurăm activitatea, o recunoaștere a profesionalismului și eticii pe piața de consultanță din România. Iar această realizare este un alt motiv de mândrie pentru noi.

Despre AMCOR și echipa care lucrează acolo nu am decât cuvinte de bine. Se dovedește că alegerea noastră a fost corectă, pentru că ne este de un real ajutor: sunt organizate întâlniri profesionale pe teme anunțate din timp, avem acces la materiale profesionale și putem face schimb de experiență cu ceilalți membri ai organizației, suntem sprijiniți în promovarea evenimentelor, articolelor, studiilor și rapoartelor redactate de noi, atât în rândul membrilor cât și în rândul partenerilor Asociației. Depinde de noi să profităm de acest ajutor.

**Ce vă doriți să vă aducă a doua parte a anului 2013 în plan profesional și în planul afacerii dumneavoastră?**

Cred că am menționat mai devreme că avem două obiective importante pentru afacere: primul este demararea planului de recrutare și formare a consultanților; nu este un lucru simplu, nu se poate face într-o lună sau două, este un proces sensibil, pentru că în general lucrul cu resursa umană a unei companii este în egală măsură important și delicat. Al doilea obiectiv este certificarea CMC a unui consultant senior, iar aici va depinde de data stabilită de AMCOR pentru sesiunea de certificare.

Pentru întregul an 2013, firma ThesanCo a stabilit mai multe obiective și tot ce îmi doresc este ca la 31 decembrie să le avem îndeplinite pe toate, să înregistrăm o creștere a cifrei de afaceri, a numărului de clienți și a numărului de misiuni de consultanță finalizate cu succes. În rest, să fim sănătoși și să ne dea Dumnezeu înțelepciune și putere pentru a trece cu bine toate încercările și provocările viitoare.

*Interviu realizat de Maria Niculescu*