

Home » Antreprenoriat » Cei trei jucatori ai unei afaceri

## Cei trei jucatori ai unei afaceri

Articol de **Anda Racsa, Trainer si Consultant, ABC Training Consulting** | 23 Februarie 2007



### ARTICOLE SIMILARE

Dezvoltare romaneasca, bani europeni  
Peste 21,46 de milioane de someri in UE  
Somajul din UE ia amploare  
Numarul locurilor de munca vacante in scadere  
13.178 de locuri de munca vacante intre 18 mai si 4 iunie 2009  
Somajul loveste Uniunea Europeana  
Romania restanta la educatie  
Somajul in 2008: calmul dinaintea furtunii  
Peste 11.000 de noi locuri de munca scoase la concurs  
Romanii sunt reticenti la invatamantul online

comenteaza recomanda print

Pentru a construi o afacere de succes avem nevoie de viziune, actiune si [siguranta](#). Iar aceste coordonate generale ale afacerii sunt prioritati pentru cele trei "personaje cheie" ale afacerii: investitorul, managerul si specialistul.

### Investitorul

Pentru a incepe sau pentru a dezvolta o afacere, investitorul trebuie sa aiba capacitatea de a "vizualiza" afacerea pe termen lung, stabilind urmatoarele coordonate:

- domeniul de activitate ( productie, comerț, servicii etc.);
- produsele si serviciile care vor satisfacere nevoile identificate din partea consumatorilor;
- [piata tinta](#) (localizarea afacerii – local, regional, national)
- clientii potentiali (persoane fizice / juridice);
- avantajele concurentiale (calitate, timp de livrare, servicii post-vanzare etc).

Investitorul decide "dimensiunile" afacerii, volumul de investitii si determina necesarul si structura de finantare (marimea capitalului propriu si a capitalului imprumutat).

Investitorul are ca obiective: consolidarea afacerii si maximizarea profitului.

Este dispus sa-si asume diverse "riscuri calculate", in conditiile in care exista diverse premise de crestere a veniturilor si a profiturilor.

### Managerul

Managerul trebuie sa inteleaga esenta afacerii si apoi sa actioneze pentru realizarea obiectivelor stabilite de investitor: cifra de afaceri, profitul, imaginea pe piata.

Pentru realizarea acestor obiective, managerul trebuie sa aiba capacitatea de a construi diverse "scenarii de actiune", cu ajutorul carora sa evalueze situatia de pe piata, sa anticipeze aparitia riscurilor si sa gaseasca solutii la aparitia disfunctionalitatilor din activitatea firmei.

Managerul are multiple responsabilitati privind administrarea eficienta a afacerii:

- stabileste structura organizatorica a firmei;
- determina necesarul si alocă resursele in corelatie cu obiectivele firmei;
- monitorizeaza rezultatele obtinute si gaseste solutii de optimizare.

Managerul este preocupat constant de atingerea obiectivelor stabilite de investitor si nu este predispus spre asumarea riscurilor. Afacerea este a investitorului, managerul este doar cel care o administreaza, in baza prerogativelor primite.

### Specialistul

Specialistul este "personajul cheie" care are pregătirea necesara si isi asuma responsabilitatea pentru solutiile propuse pentru rezolvarea problemelor care apar intr-un anumit domeniu de activitate al firmei.

De exemplu, specialistul in vanzari va propune o anumita structura a vanzarilor pe categorii de produse si servicii, pe tipuri de clienti, pe zone etc.; specialistul in finante va identifica o solutie de finantare, astfel incat firma sa nu intre in incapacitate de plati.

Specialistii sunt "consultantii" interni ai firmei si asista managerul in realizarea obiectivelor stabilite de investitor. Specialistii trebuie sa inteleaga afacerea in ansamblul sau si sa cunoasca in detaliu implicatiile domeniului de activitate in care isi desfasoara activitatea, anticipand si diminuand orice risc.

**Ce se intampla cand toate aceste "roluri" sunt asumate de o singura persoana? Solutia este relativ simpla: o masa si trei scaune.**

Sunt multe firme, in special IMM-uri, cand aceeași persoana este si investitor si manager si specialist. Aceasta persoana trebuie sa gandeasca si sa se comporte diferit in functie de "rolul" pe care si-l asuma la un moment dat.

Si pentru ca acest lucru sa fie mai usor, cred ca in biroul fiecaruia trebuie sa fie si o masa cu trei scaune:

- **scaunul investitorului**: pe care stam cand ne gandim la obiective si strategii de firma pe termen lung; in general evaluam potentialul de dezvoltare a afacerii, necesarul de investitii si sursele de finantare;
- **scaunul managerului**: pe care stam atunci cand gandim obiective si planuri de actiune pe termene medii si scurte si care au in vedere rezultate imediate asupra performantelor firmei;
- **scaunul specialistului**: pe care sa stam si gasim solutii la probleme punctuale.

Articol realizat de Anda Racsa,  
Trainer si Consultant, [ABC Training Consulting](#)