



# Autonom

## Soluții de optimizare a business-ului pentru antreprenori

---

*Cum să navigăm mai ușor prin criză*



## Cuprins

---

|                                                                             |    |
|-----------------------------------------------------------------------------|----|
| Scrisoare pentru antreprenori                                               | 1  |
| Studiu: Cum a influențat perioada de izolare afacerile                      | 2  |
| <b>Soluții pentru optimizarea costurilor</b>                                |    |
| <b>Provocare 1:</b> Optimizarea costurilor de mobilitate                    | 3  |
| <b>Provocare 2:</b> Optimizarea costurilor cu spațiile de lucru             | 9  |
| <b>Soluții pentru dezvoltarea și finanțarea companiei</b>                   |    |
| <b>Provocare 3:</b> Finanțare pentru noi investiții și capital de lucru     | 11 |
| <b>Soluții pentru managementul oamenilor și al riscurilor</b>               |    |
| <b>Provocare 4:</b> Productivitatea și pregătirea angajaților               | 17 |
| <b>Provocare 5:</b> Minimizarea riscurilor induse de evenimente neprevăzute | 20 |
| Resurse recomandate                                                         | 25 |





## Scrisoare către antreprenori

Dragi Antreprenori,

Ultimele luni au fost un test pentru noi toți. Multe companii au fost afectate - în funcție de sectorul de activitate, expunerea la anumite industrii sau portofoliul de servicii, iar impactul a fost sever. De asemenea, am simțit și noi efectul pandemiei asupra planurilor și așteptărilor noastre pentru acest an, ceea ce a solicitat de la întreaga echipă luarea unor decizii rapide pentru a ne adapta la noile realități, în continuă schimbare.

Acum, când lucrurile par să fie sub control iar economia începe să se repună în mișcare, este timpul ca noi toți să analizăm ce îmbunătățiri putem face, cum ne putem dezvolta și reinventa business-urile pentru a merge mai departe. Cu siguranță va fi nevoie de timp pentru a reveni la nivelul la care se afla economia la începutul acestui an, însă analizând oportunitățile acestei perioade și acționând, vom ieși din această criză **întăriți și mai pregătiți pentru viitor**. Aceasta este lecția pe care noi am învățat-o în urma primei crize majore a Autonom, în 2009, la 3 ani de la lansarea business-ului de închirieri auto. Acea criză ne-a arătat o nouă cale - oportunitatea de a deveni un furnizor integrat de soluții de mobilitate pentru companii și persoane fizice.

Și de această dată, împreună cu întreaga echipă Autonom, ne-am gândit cum să ne ajustăm serviciile pentru a răspunde cât mai bine nevoilor antreprenorilor în perioade de criză. Fiind la rândul nostru o **afacere antreprenorială, 100% românească**, realizăm cât de importantă este relația cu partenerii, clienții și furnizorii, mai ales în vremuri dificile. Înțelegem cum **împărtășirea experiențelor personale, de la un antreprenor la altul**, poate reprezenta un sprijin real.

Astfel, am decis să elaborăm un scurt ghid cu idei pentru optimizarea costurilor și dezvoltarea companiei. Credem cu tărie că antreprenoriatul poate deveni adevăratul motor al economiei noastre, iar companiile românești vor avea un rol fundamental în reducerea șomajului și în temperarea recesiunii. Dar ca acest lucru să se întâmple, sectorul antreprenorial are nevoie de sprijin și de acces la capital.

În organizațiile noastre, **încurajăm inovația, gândirea creativă și colaborativă**, la orice nivel. Cu acest ghid, sperăm să vă oferim o sursă utilă de sfaturi și informații despre câteva soluții concrete, din partea noastră și a partenerilor noștri, care să vă ajute **să vă redefiniți modelul de afaceri și să îl faceți mai agil și mai durabil**.

*Marius și Dan Ștefan*

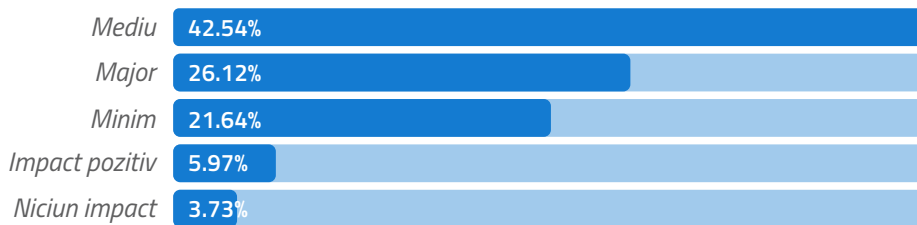


## Cum a influențat perioada de izolare afacerile (studiu intern)

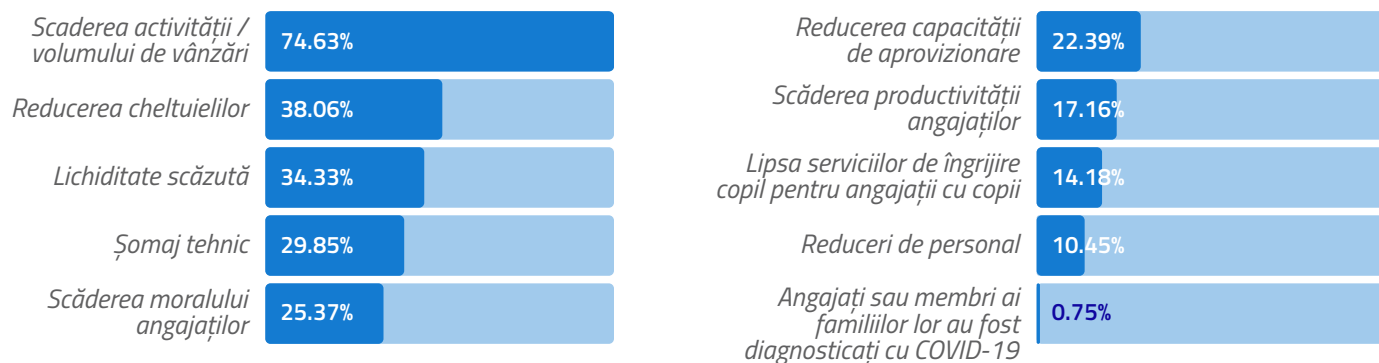
Între 02-12 iunie, am efectuat un sondaj între partenerii și clienții Autonom cu privire la impactul crizei COVID-19 asupra afacerilor lor. Ne-am dorit să înțelegem cât mai bine provocările, dar și oportunitățile pe care antreprenorii și managerii români le au în această perioadă. Rezultatele ne-au ajutat, de asemenea, să adaptăm mai bine conținutul acestui ghid.

Iată parte dintre răspunsurile oferite:

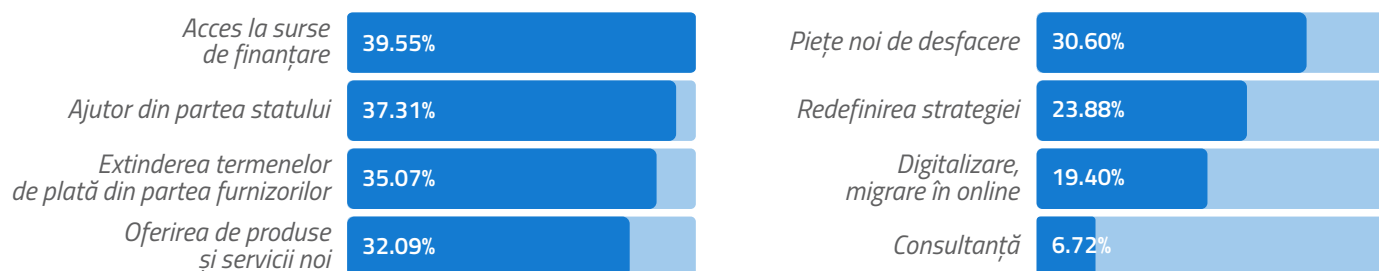
Care este nivelul impactului pe care perioada de carantină l-a avut asupra afacerii dumneavoastră?



Ce provocări a întâmpinat compania dumneavoastră pe timpul perioadei de carantină?



De ce considerați că are nevoie business-ul dumneavoastră pentru a merge mai departe?



# Provocarea 1:

---

## Optimizarea costurilor de mobilitate

Deținerea unui parc auto pentru acoperirea nevoilor recurente sau punctuale (imobilizare în service, asigurarea mobilității în momentele de fluctuație a activității: proiecte sezoniere, testarea unui serviciu ș.a.) poate genera costuri inutile pentru companie. Ce soluții există?



## Soluția 1: Externalizarea flotei auto printr-un contract de leasing operațional

Unul dintre procesele care consumă resurse interne importante este gestionarea autovehiculelor pe care le folosesc angajații. O soluție pentru optimizarea costurilor dar și pentru a deduce cheltuielile este externalizarea lor printr-un contract de leasing operațional.

### Cui i se adresează?



Produsul se adresează tuturor companiilor interesate de eficientizarea costurilor cu parcul auto, indiferent de dimensiunea flotei.

### Cum funcționează?

**1** Compania de leasing transferă dreptul de utilizare al unei mașini sau al unei flote companiei beneficiare, pentru o perioadă cuprinsă între 12 și 57 de luni.

**2** Beneficiarul achită o singură rată lunară fixă care acoperă valoarea financiară a unei mașini precum și toate costurile de funcționare ale acesteia (Asigurări, Dobânzi, Taxe și Impozite, Menținanța, Reparații și Costuri administrative).

**3** Toate riscurile sunt preluate de către firma de leasing operațional.

### Cât puteți economisi?



Prin externalizare, costurile cu serviciile aferente flotei pot fi optimizate cu **până la 10-15%**. În plus, riscurile precum creșterea impozitelor, a asigurărilor, a taxelor sau adăugarea unora noi, revin în grija furnizorului de leasing operațional.

Aflați rata estimativă accesând secțiunea [Calculator Rate Leasing](#) și citiți mai multe detalii despre beneficiile acestui serviciu [aici](#).



## Soluția 2: Închirierea mașinilor pe termen scurt sau mediu, în funcție de nevoi

Mărimea parcului auto nu este întotdeauna facil de anticipat. În baza unui contract cadru, puteți închiria mașinile necesare asigurării activității, fără să fie necesară creșterea parcului auto și imobilizarea de capital.

Autonom este prezent în 31 de orașe din România astfel încât puteți beneficia oriunde ați avea nevoie pentru activitatea dumneavoastră, la cele mai bune costuri, fără să fie nevoie să transferați mașini din flota proprie din alte orașe (dacă există).

### Cui se adresează?



Tuturor companiilor, indiferent de dimensiune sau flotă deținută.

### Cum funcționează?

#### **Pasul 1**

Definim împreună cu clientul nevoia de mobilitate: tip autovehicul, număr de autovehicule, perioada, km de realizat, locații;

#### **Pasul 2**

Se agreează oferta și se livrează autovehiculele.

### Beneficiile serviciului:

- ✓ Riscurile asumate sunt minime;
- ✓ Costurile de închiriere sunt fixe -> Cash-flow previzibil;
- ✓ Perioada de închiriere flexibilă în funcție de nevoi;
- ✓ Costuri de întreținere și asigurări incluse.



## Soluția 3: Mașină de înlocuire fără costuri în urma unui accident

Situațiile neprevăzute pot apărea oricând și pot genera costuri suplimentare neplanificate. În acest caz, dacă ești partea păgubită într-un accident rutier, le poți reduce la 0.

Odată cu modificarea legii RCA în Decembrie 2016, partea păgubită într-un accident auto beneficiază de mașină de înlocuire pe perioada cât mașina sa se află în service pentru reparații. Mașina la schimb va fi similară cu mașina deținută (implicată în accident) și se acordă în momentul în care mașina avariata a intrat în service. Pentru fiecare 4 ore de manoperă se acordă o zi de închiriere.

### Cui se adresează?



Tuturor participanților la trafic, indiferent dacă sunt companii sau persoane fizice.

### Cum funcționează?



Conform normelor de aplicare din 2017, mașina de înlocuire poate fi furnizată doar de o companie de închirieri auto. Procesul este foarte simplu și puteți afla pașii obținerii ei pe [autoinlocuire.ro](http://autoinlocuire.ro).

### Cât puteți economisi?



De exemplu, dacă o mașină Dacia Logan este imobilizată pentru 7 zile în service pentru reparații în urma unui accident rutier, pentru a beneficia de mobilitate în aceleași condiții ar trebui să achitați aproximativ **301€** pentru închirierea unei mașini similare. Astfel, beneficiind de dreptul dumneavoastră, acest cost este suportat de asigurator, în baza poliței RCA a vinovatului.



## Soluția 4: Abonament de asistență rutieră

Când plecați la drum, singurul lucru pe care nu vi-l doriți este să apară un eveniment neprevăzut precum o defecțiune tehnică sau un accident. În aceste situații, un abonament de asistență rutieră anuală vă poate salva de multe dureri de cap, timp pierdut, costuri inutile și neprevăzute.

### Cui se adresează?



Tuturor participanților la trafic, indiferent dacă sunt companii sau persoane fizice.

### Cum beneficiați?



**Sunați la 021 9111** – este tot ce aveți nevoie să știți în acele momente. Acest număr vă oferă acces la asistență telefonică 24/7 și la rețeaua națională de încheieri auto și de tractări pe platformele Autonom.

### Cât puteți economisi?



În funcție de abonamentul agreat, costul standard anual al unui serviciu de asistență rutieră este cuprins între **17 și 30 €/an**, în funcție de serviciile incluse.

De exemplu, dacă aveți un accident rutier la Fetești, mașina rămâne imobilizată iar platforma ar trebui să vină din București, doar costul tractării ar fi de 150€. În acest caz, beneficiul dumneavoastră ar fi de aproximativ **133€**.



## Soluția 5: Servicii integrate pentru gestiunea serviciilor de spălătorie și vulcanizare

Atunci când numărul de autovehicule pe care o societate le are în parc este mare, iar dispersia acestora în țară este ridicată, apare nevoia de a avea un departament specializat care să monitorizeze flota și costurile, să negocieze cu furnizorii și să verifice operațiunile.

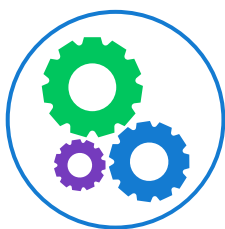
### Cui se adresează?



Serviciile Grupului Autonom prin **CarCentric** se pretează foarte bine companiilor care au flota distribuită în mai multe localități și care nu își permit să desemneze om/oameni care să meargă în țară să negocieze contracte de spălătorie și/sau vulcanizare.

Opțiunea permite companiilor să-și optimizeze fluxurile operaționale, să aibă o viziune mai bună asupra cheltuielilor cu spălarea autovehiculelor, respectiv achiziția, depozitarea și schimbul de anvelope.

### Cum funcționează?



Accesarea și administrarea serviciilor se face foarte ușor prin intermediul aplicației **CarCentric**, pe baza numărului de înmatriculare. Serviciile sunt înregistrate în contul companiei iar facturarea se va face lunar centralizat.

Pentru mai multe detalii despre beneficiile accesării serviciului vă invităm să accesați site-ul: [carcentric.ro](https://carcentric.ro)



# Provocarea 2:

---

## Optimizarea costurilor cu spațiile de lucru

Pandemia a redefinit complet modul de lucru al companiilor și interacțiunea dintre echipe. Necesitatea adaptării rapide la modelul de lucru de acasă a dovedit de fapt că munca la distanță poate fi la fel de productivă pentru angajați ca și munca de la birou. În același timp, deoarece angajații petrec mai puțin timp în trafic, sunt mai fericiți și mai mulțumiți, aspecte ce contribuie la productivitatea lor.

De aceea, este un moment potrivit pentru a vă revizui spațiile de birouri.



## Soluția: Spații de co-working & WFH

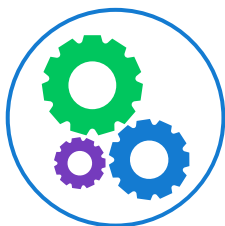
Este posibil ca spațiul să fie în prezent prea mare pentru echipa care lucrează efectiv, iar costurile asociate să fie astfel o povară financiară inutilă. Poate este timpul să căutați o alternativă flexibilă la biroul clasic, care să vă ofere acces la un spațiu creativ, dar în același timp să ajute la optimizarea costurilor, astfel încât să plătiți efectiv doar ceea ce utilizați.

### Cui se adresează?



Comaniilor, de toate dimensiunile, în special celor care nu desfășoară activități care necesită prezența angajaților la birou pentru a-și îndeplini sarcinile uzuale.

### Cum funcționează?



1. Găsiți un spațiu de co-working într-o zonă benefică pentru compania, angajații și partenerii voștri. De exemplu, **Impact Hub** pune la dispoziția clienților săi spații în 3 zone foarte accesibile: **Timpuri Noi**, **Universitate** și **Floreasca**;

2. Co-working sau birouri private? Alegeți ce vi se potrivește mai bine nevoilor dumneavoastră.

3. Organizați-vă echipa în schimburi sau estimați câți dintre membrii echipei voastre vor lucra de la distanță zilnic, pentru a rezerva spațiul în mod corespunzător.

### Beneficiile serviciului:

- ☒ **Cost redus** – plătiți doar pentru spațiul de care aveți nevoie;
- ☒ **Flexibilitate** – puteți adapta dimensiunea spațiului în funcție de nevoi;
- ☒ **Networking** – în **Hub** puteți cunoaște oameni noi și relevanți pentru business-ul vostru;
- ☒ **Angajați mai fericiți** – nu toată lumea excelează într-un birou și mulți angajați sunt mai productivi acasă, sau invers! Oferiți-le oportunitatea să aleagă;
- ☒ **Birouri moderne** – spațiile **Impact Hub** sunt moderne, cu amenajări și echipamente de ultimă generație;
- ☒ **Avantaje** – **Impact Hub** vă oferă acces la un întreg ecosistem format din acceleratoare, competiții sau chiar la opțiuni de finanțare.



# Provocarea 3:

---

## Finanțare pentru noi investiții și capital de lucru

Principalele provocări ale business-urilor în perioade de criză sunt asigurarea unui flux constant de cash și obținerea finanțării necesare pentru continuitatea și dezvoltarea companiei. Investițiile în active și tehnologii noi sunt esențiale pentru a ține pasul cu dezvoltarea piețelor și cu competitorii.

Vestea bună este că există soluții care să ajute antreprenorii să nu își blocheze resurse financiare importante în active, dar totuși să aibă acces la utilizarea acestora, să își reducă riscurile, să își optimizeze costurile și chiar să obțină un capital de lucru.



## Soluția 1: Leasingul operațional pentru echipamente

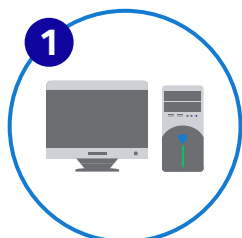
Autonom vă oferă posibilitatea de a închiria echipamentele dorite. Puteți selecta furnizorul și puteți închiria echipamentele de care aveți nevoie, nefiind necesar să le achiziționați și astfel să blocați resurse de capital.

### Cui se adresează?

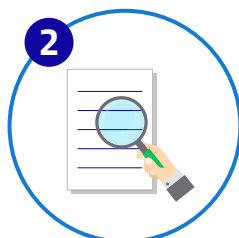


IMM-urilor și companiilor care au nevoie de surse alternative de finanțare și care își doresc un cash-flow previzibil. Acest serviciu are o rată lunară fixă pe toată perioada contractuală, care poate varia între 24 și 60 de luni.

### Cum funcționează?



Alegeți echipamentul  
de care aveți nevoie.



Autonom analizează  
bonitatea firmei.



Semnăm documentele  
necesare.



Alături de furnizor  
stabilim detaliile livrării.



Se livrează echipamentele  
și începem parteneriatului.

### Tipuri de echipamente pe care le puteți accesa:

Tehnică medicală, Hardware, Software, HoReCa, Utilaje, Audio/Video, Motostivuitoare, Mobilier de birou, Linii de producție ș.a.



## Soluția 2: Sale & Lease Back

Principala provocare în perioade de criză este menținerea lichidității pentru a asigura plata obligațiilor la scadență. Perioada de criză generează uneori o rigidizare a condițiilor de contractare, de exemplu: solicitarea unui avans, plată integrală în avans sau un termen de plată mai scurt.

Sale & Lease Back reprezintă vânzarea de către o societate a unor bunuri (mașini, clădiri, echipamente) către un finanțator, urmată de preluarea lor concomitentă în regim de leasing operațional.

În baza contractului de leasing, pe perioada aleasă de comun acord, societatea își păstrează dreptul de folosință asupra bunului respectiv.

### Cui se adresează?

Societăților care:

... au nevoie  
de eliberarea  
capitalului  
imobilizat în  
active fixe

... doresc  
administrarea  
mai eficientă  
a flotei

... doresc o  
stabilizare a  
costului total  
asociat utilizării  
bunului

### Cum funcționează?

1

Finanțatorul analizează flota auto/echipamentele pe care le deține societatea. În funcție de vechime/stare, le poate cumpăra integral sau parțial.



2

Vânzarea către finanțator se poate face la prețul agreat de părți. Referința este valoarea neamortizată a bunului, ajustată pentru uzura excesivă sau daune.



3

Pentru autovehiculele achiziționate se vor încheia contracte de leasing operațional cu servicii incluse.



## Soluția 2: Sale & Lease Back

### Cât poți obține?



Suma care poate fi obținută este reprezentă de valoarea contabilă sau de piață a autovehiculelor sau a echipamentelor. În plus, prin trecerea la un leasing operațional, societatea își optimizează costurile și își scade gradul de îndatorare.





## Soluția 3: Piața de capital - atragerea de finanțare fără îndatorarea companiei

În perioadele de criză, împrumuturile și creditele ar putea reprezenta o povară. Cu toate acestea, există o modalitate de finanțare a investițiilor și de reducere a gradului de îndatorare.

Vânzarea de acțiuni printr-o majorare de capital, fie către un fond de investiții, fie către investitori pe bursă poate consolida poziția financiară a companiei, poate contribui la reducerea gradului de îndatorare și poate oferi finanțare pentru dezvoltare pe un termen nedeterminat.

În România, companiile pot beneficia de această opțiune prin listarea pe Bursa de Valori București (BVB).

### Cui se adresează?



Oricărei companii, indiferent de mărime, sectorul de activitate sau planurile de dezvoltare, care este transparentă, are un management profesionist și perspective bune de creștere.

### Care sunt cerințele?

Bursa de Valori București are două piețe: Piața AeRO care se adresează companiilor mai mici și IMM-urilor, și Piața Principală, care este locul pentru companii mai mature și mai mari.

Pentru **listarea pe AeRO**, o companie trebuie:

- să fie S.A. (societate pe acțiuni);
- să aibă o capitalizare de piață, adică valoarea afacerii, de minim 250.000 €;
- să aibă un Free-float\* de minimum 10% sau cel puțin 30 de acționari.

Pentru **listarea pe Piața Principală**, o companie trebuie:

- să fie S.A. (societate pe acțiuni);
- să aibă o capitalizare de piață, adică valoarea afacerii, de minim 1.000.000 €;
- să aibă un Free-float\* de minimum 10%.

*\* Free-float-ul reprezintă numărul de acțiuni ale companiei disponibile pentru tranzacționare.*



## Soluția 3: Piața de capital - atragerea de finanțare fără îndatorarea companiei

### Care sunt beneficiile?



- Diversificarea surselor de finanțare;
- Obținerea unei evaluări de piață corecte;
- Acces constant la finanțare prin atragerea de capital suplimentar prin emisiuni de acțiuni sau obligațiuni corporative;
- Posibilitatea de a accesa finanțare pentru M&A, lansări de produse noi, extinderea pe piețele externe, fără nevoia de a returna capitalul atras;
- Facilitarea accesului la alte surse de finanțare, inclusiv finanțare bancară, dar și fonduri UE;
- Lichiditate, ceea ce înseamnă că, în calitate de acționar, ai posibilitatea de a vinde o parte din acțiuni pe piața secundară;
- Managementul gradului de îndatorare (datorii/capitaluri proprii);
- Publicitate, vizibilitate, prestigiu și expunere către noi audiențe – investitori și comunitatea pieței de capital.

### Cât capital poți accesa?



Suma de capital disponibilă depinde de evaluarea afacerii, precum și de cât este dispus fiecare antreprenor să cedeze din afacere. Desigur, contează și interesul investitorilor în compania respectivă, bazat pe potențialul de dezvoltare. În ultimii 5 ani, companiile private au strâns **între 1 milion de lei până la 900 de milioane de lei**, fie prin IPO-uri, fie prin plasamente private pe piețele BVB.

### Cine vă poate ajuta să aflați mai multe?



Consultați site-ul Bursei de Valori București, pe [www.bvb.ro](http://www.bvb.ro) sau trimiteți un email la [antreprenori@bvb.ro](mailto:antreprenori@bvb.ro).



# Provocarea 4:

---

## Productivitatea și pregătirea angajaților

Pe măsură ce organizațiile cresc, în aceeași măsură cresc și provocările în fața crizelor. Ce ne-a ajutat pe noi în această perioadă?



## Soluția 1: Structura organizațională și comunicarea

Unul dintre cele mai bune principii de afaceri pe care l-am aplicat mereu și care a dat rezultate, dar mai ales în acest an, **este structura ierarhică plată a companiei**, care ne ajută să luăm decizii rapide. Această strategie, aproape întotdeauna, a dovedit că duce la decizii bune de business.

Pentru ca acest principiu să funcționeze, **este esențială o comunicare transparentă cu întreaga echipă** – pentru a lua o decizie informată, oamenii trebuie să înțeleagă imaginea de ansamblu. Prin urmare, încurajăm întotdeauna comunicarea deschisă, chiar și atunci când lucrurile devin dificile. Când a început pandemia și am migrat la munca de acasă, am decis să mergem un pas și mai departe. Grupul intern de Facebook a devenit principalul canal de comunicare internă și învățare. Prin intermediul lui am transmis live ședințele de management sau trainingurile interne organizate de diverse echipe din companie.

## Soluția 2: Autonomia echipelor

Oferind autonomie echipelor în găsirea celor mai bune soluții au făcut din Autonom o afacere mai rezistentă și mai agilă. Impactul direct în rezultatul final și contribuția personală pe care fiecare coleg o poate aduce în procesele de îmbunătățire continuă determină gradul ridicat de implicare al colegilor.

**Cheia aplicării autonomiei în echipe stă în comunicarea continuă și stabilirea unei direcții clare**, precum și în valorile personale ale colegilor, încrederea și respectul fiind primordiale.

## Soluția 3: Pregătirea continuă a angajaților

**Educația financiară** este un alt subiect care, analizat în lumina crizei actuale, capătă un nou sens. Am fost întotdeauna atenți să investim în dezvoltarea colegilor noștri iar în contexte de criză, educația financiară are un rol important pentru alinierea echipei și pentru a înțelege contextul macro.

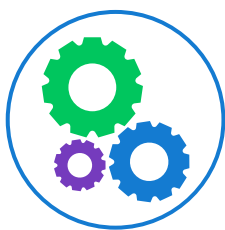
Când bugetele companiilor se subțiază, educația și trainingurile sunt de obicei primele care au de suferit. **Învățarea continuă și dezvoltarea personală a colegilor noștri au fost, de la bun început, unele dintre valorile fundamentale ale afacerii noastre.** De aceea, sloganul care ne reprezintă cel mai bine este chiar această valoare: „Evoluăm în fiecare zi”.



## Soluția 4: Tichete de masă ca modalitate eficientă de a acorda bonusuri și de a crește salariile

Dacă înainte de pandemie intenționați să creșteți salariile angajaților, dar acum sunteți îngrijorat de situația financiară a companiei, există o modalitate prin care puteți crește salariul la rate de impozitare preferențiale, prin intermediul tichetelor de masă.

### Cum funcționează?



Tichetele de masă sunt impozitate doar cu 10% și sunt, prin urmare, foarte avantajoase din acest punct de vedere, deoarece angajatorul câștigă 37% economii la buget comparativ cu acordarea acestei sume ca salariu. În cazul în care tichetele de masă sunt oferite în format electronic, compania beneficiază de 100% deductibilitate și exceptare de la plata taxelor salariale pentru sumele acordate, conform Legii 165/2018.

Angajatorul poate oferi tichete de masă în valoare de maximum 20 de lei/zi lucrătoare. Tichetele de masă pot fi furnizate numai în zilele în care angajatul lucrează efectiv și exclude concediile, concediile medicale sau sărbătorile legale, cu toate acestea, include zilele în care angajatul lucrează de acasă.

### Cât puteți economisi?



Dacă o companie are 15 angajați și decide să le acorde tichete de masă în valoare de 20 de lei/zi lucrătoare, într-un an economisește aproximativ **43.765 de lei**.

Multe companii analizează în prezent modalități de a economisi bani, în timp ce unii angajați se simt nesiguri cu privire la situația lor de muncă.

Prin urmare, în loc să luați în considerare reduceri salariale, verificați mai întâi toate avantajele care sunt oferite membrilor echipei voastre – este posibil ca aceștia să nu se folosească în prezent de acestea, deoarece criza le-a rearanjat prioritățile. Astfel, vă încurajăm să analizați și să discutați direct cu angajații dumneavoastră despre beneficiile suplimentare, cum ar fi abonamentul la sală sau servicii medicale extinse, pentru a vedea cum pot fi reduse aceste costuri – fie renunțând la ele în totalitate, fie scăzând numărul de servicii incluse.



# Provocarea 5:

---

## Minimizarea riscurilor induse de evenimente neprevăzute

Într-o perioadă plină de incertitudini și testare a modelului de afaceri, fiecare antreprenor caută să minimizeze riscurile induse de evenimente neprevăzute și să reducă impactul negativ pe care îl poate avea evoluția macroeconomică asupra societății. Câteva soluții în acest sens vin din partea asiguratorilor.



## Soluția 1: Asigurări pentru protecția afacerii

În acest caz, există mai multe opțiuni în funcție de aria pe care doriți să o asigurați:



**Asigurări pentru pierderi de profit din întreruperea activității** ca urmare a producerii unui risc asigurat pe polița de active fixe/circulante;



**Asigurări de tip credit-comercial** (ex. riscul de neîncasare al facturilor emise clienților);



**Asigurări de tip „cyber”** pentru protecția bazelor de date și inclusiv pentru riscul neconformării la cerințele GDPR, în cazul unor incidente tip furt de date (foarte frecvente în această perioadă);



**Asigurări pentru riscuri financiare** – garanții de participare la licitații, garanții de bună execuție etc.;



**Asigurări de răspundere profesională față de terți** sau față de partenerii de afaceri.

## Soluția 2: Audit în asigurări

Aceasta este opțiunea prin care specialiștii **Millenium Insurance Broker** evaluează asigurările existente versus nevoile firmei sau bunele practici.

Dacă există, brokerul de asigurare identifică erori, omisiuni, sub-asigurări (când suma asigurată este mai mică decât valoarea reală, sau când asigurările nu sunt făcute pentru riscuri clar identificate) sau supra-asigurări (brokerul poate oferi soluții și recomandări pentru reducerea costurilor cu asigurările și/sau optimizarea riscurilor acoperite).

Auditul poate fi gratuit dacă ulterior, soluțiile de asigurare identificate se încheie prin **Millenium Insurance Broker**.



## Soluția 3: Asigurările „clasice” pentru orice fel de activ deținut de companie

---

- ☒ **Active fixe** – imobile, hale de producție, mașini, echipamente și utilaje;
- ☒ **Active circulante** - stocuri, materii prime, culturi agricole, animale (doar asigurările de culturi și/sau animale sunt decontate de stat cu 70% în 2020);
- ☒ **Accidente angajați și răspundere profesională pentru profesii liberale** – avocați, notari, medici etc.





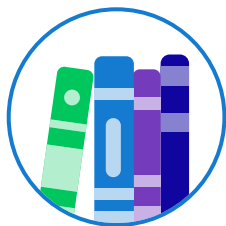
# Resurse recomandate

---



## Resurse recomandate:

### Cărți:



1. **Economia în vremea Coronavirusului** – Iancu Guda
2. **Antifragil** – Nassim Taleb
3. **Good Strategy, Bad Strategy** – Richard Rumelt
4. **Lebăda neagră** – Nassim Taleb
5. **Când pielea ta e în joc** – Nassim Taleb
6. **The Snowball: Warren Buffett and the Business of Life** – Alice Schroeder
7. **Sapiens & Homo Deus** – Yuval Noah Harari
8. **Dark Cockpit** – Cdt. Emil Dobrovolschi, Octavian Pantiș
9. **De ce eșuează companiile** – Iancu Guda
10. **Organizația reinventată** – Frederic Laloux
11. **Codul culturii** – Daniel Coyle
12. **Echipe de vis** – Shane Snow
13. **Măsoară ce contează** – John Doerr
14. **Echipa de echipe** – Stanley McChrystal
15. **Factfulness** – Anna Rosling Rönnlund, Hans Rosling, Ola Rosling
16. **The 17 Skills Leaders Need to Stand Out** – The Harvard Business Review Manager's Handbook
17. **Gânduri către sine însuși** – Marcus Aurelius
18. **Seneca. Istoria unei vieți** – Emily Wilson
19. **Management Tips** – Harvard Business Review
20. **How Brands Grow** – Byron Sharp
21. **Building a Story Brand** – Donald Miller

Mai multe recomandări puteți găsi și în secțiunea de cărți recomandate tuturor colegilor și partenerilor noștri aici: <https://www.autonom.ro/despre-noi/carti-recomandate>



## Resurse recomandate:

### Articole și webinarii:



1. London Business School, Pandemic Webinars:  
<https://www.london.edu/campaigns/executive-education/pandemic-webinars>
2. McKinsey Live: Public webinars to help leaders, organizations and communities respond to the COVID-19 crisis:  
<https://www.mckinsey.com/about-us/covid-response-center/mckinsey-live>
3. Harvard Business Review, Lessons from Chinese Companies' Response to Covid-19  
<https://hbr.org/2020/06/lessons-from-chinese-companies-response-to-covid-19>
4. Tales & Trends of Startup Resilience: What their "COVID-pivots" tell us about the future:  
<https://www.willreed.com/tales-trends-of-startup-resilience>
5. The Golden Rules of Corporate Restructuring During COVID-19:  
<https://www.intralinks.com/insights/white-paper/golden-rules-corporate-restructuring-covid-19>
6. Încrederea că ne pasă, Cosmin Alexandru: <https://executiveteams.ro/increderea-ca-ne-pasa/>
7. McKinsey & Company COVID Response Centre:  
<https://www.mckinsey.com/about-us/covid-response-center/home>

