



Your Future Economic Power.

Roadshow România 2008

Roadshow-ul a fost planificat pentru ultima săptămână a lunii octombrie și astfel ne-am bucurat cu toții (Dl. Președinte Andreas Königsberger, Dir. Gen. Friedrich Geist al EPM, Dl. SGSM** Attila Csipkes și umila mea persoană) de această călătorie!

Din data de **27. și până în data de 31. octombrie** am vizitat **cinci** orașe centre de producție ale **EPM** și **SIR**. Din fericire am putut fi în fiecare zi în alt oraș, astfel că ne-am putut întâlni cu cei **1700** de colegi și colege care au participat la aceste evenimente. Totuși timpul a fost scurt din cauza distanțelor lungi și cu toate că a existat flexibilitate, nu am putut vizita mai multe orașe.



Prima oprire, orașul **Cluj-Napoca** unde au fost aproximativ **140** de participanți. Au urmat Suceava, cu peste **400** de oameni prezenți, **Constanța** cu cei **540** colaboratori, **Craiova** cu aproximativ **370** de persoane și la sfârșit festivitatea din **Timișoara** la care au participat peste **200** de colegi și colege. Puteai să simți într-adevăr forța compactă a mulțimii de parteneri de afaceri prezenți, fapt care demonstrează clar **extraordinara** dorință de a îndeplini lucruri importante și în viitor.

Toți lectorii au prezentat subiecte interesante, „împachetate” într-o retorică profesionistă: **Dl. Csipkes**, de exemplu a vorbit despre „**Dezvoltarea sa în această afacere**”.

Cât de greu a fost la început. Fără Notebook, fără o mașină „normală”, cu străzi de o calitate proastă, circumstanțe agravante care l-au însoțit la început. În ciuda tuturor greutăților el a reușit să clădească temelia pentru forța de vânzare care are în prezent un atât de mare succes în România și să o dezvolte mai departe!

În condițiile actuale ar trebui să fie cu siguranță mai ușor să începi această afacere și să o dezvolți pe viitor având astăzi ca și atunci o activitate și o atitudine pozitivă acestea reprezentând factori decisivi în drumul către succes, a accentuat **dl. Csipkes**.

Dl. Geist a abordat în discursul său un subiect întâlnit în practică „**Când un partener de afaceri pleacă din concern**”. El a subliniat într-un mod serios, dar și glumeț (expresia cheie fiind “soț înșelat”) care sunt motivele pentru care un colaborator pleacă de la noi. Cu intensitate el a subliniat cât de esențial este să cultivi relația pe care o ai cu fiecare partener de afaceri important. Fiecare partener de afaceri poate deveni un partener de afaceri important care aduce mult succes, dacă primește o consiliere **corectă**!

Dl. Königsberger ne-a felicitat pe toți pentru rezultatul extraordinar pe care l-am avut în anul 2007 în timpul reformei pensiilor, după care ne-a readus imediat înapoi cu picioarele pe pământ, trezindu-ne la realitate. A constatat într-un mod foarte clar că: „La producția actuală pe care o avem în asigurările de viață suntem în pericol să pierdem poziția noastră de lideri pe piața din România!”

Sincer și autocritic el a numit cele mai importante lipsuri din partea managementului național în cazul unor proiecte importante, din cauza cărora creșterea producției sperată inițial pentru anul 2007 nu a fost tocmai avansată.

Ca punct important **dl. Königsberger** a anunțat angajarea **noii doamne Director, Andreea Nicolescu**, care își începe activitatea de la **1. noiembrie** și care după un timp de 2-3 luni de acomodare va prelua în totalitate conducerea EPM și SIR. Ea a dobândit în viața ei profesională de până acum multă experiență în branșă și de aceea a reprezentat candidatul ideal. Îi dorim încă de pe acum mult succes!

Un alt subiect esențial abordat de **dl Königsberger** a fost constatarea faptului că, **SI** și-a ales încă de acum aproximativ 15 ani partenerul de produs potrivit – **GRAWE**. Societatea **GRAWE nu este** cu adevărat afectată de criza financiară actuală mulțumită strategiei conservatoare adoptată pe termen lung! Baniii noștri și banii clienților noștri sunt **în siguranță** la **GRAWE** și sunt investiți corect **aducând profituri**. Colaborarea noastră cu **GRAWE**, mai ales în domeniul asigurărilor de viață s-a dovedit a fi un avantaj **esențial** pentru noi!

Participanții la Roadshow, prezenți **în număr foarte mare**, au onorat atât declarațiile clare și anunțurile concrete ale domnului Königsberger, cât și subiectele interesante și prezentările **dlui. Geist** și **dlui. Csipkes** cu aplauze **îndelungate**, ba chiar și cu **Standing Ovations**. La aceste festivități atât atmosfera cât și discuțiile de final din timpul servirii bufetului au fost pline de un optimism **debordant**!

Mult respect, multe mulțumiri și recunoștință tuturor partenerilor de afaceri care și-au demonstrat atitudinea lor pozitivă și individualistă față de afacere, respectiv față de firmă, călătorind de multe ori și până la 8 ore pentru a putea participa la aceste manifestări!

Mulțumim și tuturor persoanelor (directori ai EPM, Sales Manageri ai SIR, cât și colegilor din administrație), care au depus eforturi pentru a organiza un Roadshow de succes.

În special doresc să evidențiez festivitatea din **Constanța. Dna. General Sales Manager Violeta Spînu** – care a fost responsabilă în principal cu organizarea perfectă a acestei manifestări – a dus totul la cel mai înalt nivel: un show organizat până la cel mai mic detaliu, cu înregistrări video de motivare, cântece folclorice și dansuri pline de temperament, cadouri în flori și certificate, toate acestea creând **o atmosferă deosebită** pentru cei prezenți.

Mult succes și mulțumim tuturor!

Josef Waldherr