

**Program de management universitar privind dezvoltarea  
Institutului de Administrare a Afacerilor din municipiul  
București, în perioada 2023 – 2026**

*Candidat la funcția de Rector al Institutului de Administrare a Afacerilor  
din municipiul București – Lect. Univ. Dr. Ovidiu Dîmbean-Creța*



## Cuprins:

<b>Preambul</b>	<b>3</b>
<b>Realizari ale perioadei din ultimii 4 ani</b>	<b>5</b>
<b>Strategia de dezvoltare a IAAB in perioada urmatoare</b>	<b>8</b>
a. Viziune, misiune, valori	8
b. Obiective si optiuni strategice	8
c. Educatie si formare continua	11
d. Parteneriatul cu studentii si cu absolventii, Parteneriatul pentru Educatie	12
e. Cercetare stiintifica, dezvoltare si inovare	13
f. Componenta internationala	14
g. Relatia cu mediul economic-social si de afaceri	14
h. Sustenabilitate si capacitate institutionala	15
i. Resurse	16
j. Avantajul competitiv	16
 ANEXA 1 Indicatori de performanta	 19



## Preambul

Institutul de Administrare a Afacerilor din Municipiul Bucuresti, cu denumirea comerciala ASEBUSS, administreaza doua programe de master, cel traditional, care se identifica cu istoria de aproape 30 ani a Scolii in educatia pentru afaceri la cel mai inalt nivel, respectiv Programul de Executive Master in Business Administration, si Programul de Master Antreprenorial in Business Administration, lansat ulterior, dar de tot mai mare interes in prezent si in perspectiva.

Pentru perioada urmatoarii 4 ani imi propun sa dezvolt in continuare istoria fabuloasa a scolii noastre, prima scoala de afaceri in adevaratul sens al cuvintului din Romania, scoala la ale carei valori si misiune imi doresc sa pun umarul mai departe, astfel incat sa implinesc viziunea colegilor mei, membri fondatori ai scolii, viziune dezvoltata intr-o perioada atat de lunga si tumultoasa pentru mediul de afaceri romanesc, dar si pentru cel educational.

**Viziunea** ASEBUSS, concretizata in valorile si in misiunea sa istorica, este si va ramane peste timp, aceea a *oferirii unui nivel performant de educatie manageriala de top cursantilor sai, unul de nivel competitiv in mediul de afaceri local, dar si international, nivel care sa corespunda si sa-i valideze pe absolventii nostri oriunde in lume.*

Evident ca in ultimii numai 4 ani au intervenit o serie de schimbari in economia lumii, deci si in educatia pentru afaceri, schimbari dramatice in viata noastra, schimbari la care a trebuit sa ne adaptam, adica sa facem lucruri si sa ne dezvoltam in continuare.

Dar iata cum vad eu acum **provocarile** perioadei prin care trecem si prin urmare, directiile pe care imi voi concentra eforturile atat eu direct, cat si cu ajutorul echipei profesori si administrativa, in urmatoarea perioada:

- Volatilitatea perioadei prezente este mult mai mare decat acum 4 ani, n-as fi crezut acest lucru atunci, din cauza mai multor crize care s-au suprapus si care genereaza un maxim de incertitudine nu doar termen lung, dar si pe un orizont de timp foarte scurt;
- Globalizarea care parea uni-directionala in urma cu 5-6 ani s-a gripat si a readus la lumina mai multe tendinte izolationiste, cu interese regionale fragmentate si nationaliste, care au generat in lume mai multe tipuri de dezechilibre intre cerere si oferta;

- Pandemia din 2020 a pus capac peste o lume care incepuse sa simta niste dezechilibre, inasa acestea s-au acutizat prin stoparea activitatii economice si folosirea limitata a fortei de munca, obturarea lanturilor de aprovizionare, criza containerelor de marfa si deci declansarea unei inflatii latente si care a intarziat 10 ani de la imprimarea masiva de bani, pentru rezolvarea crizei creditului din 2007-2008. Apoi a venit si scumpirea fara precedent a resurselor energetice, care impreuna cu inflatia declansata in prealabil si cu inceperea razboiului din Ucraina, s-au transformat in asa zisa “furtuna perfecta”, care e greu de estimat cand se termina si cu ce consecinte;
- Acesta este mediul cel mai departe de a fi prietenos, atat pentru economie si bunastarea oamenilor, cat si pentru piata educationala, unde educatia pentru afaceri s-a dus foarte mult in zona training-urilor pe termen scurt si personalizate, customizate pe cerintele punctuale si specifice ale clientului;
- Lumea nu mai are timp si rabdare sa citeasca, sa se instruiasca temeinic pornind de la fundamente si mergand pe aprofundarea conceptelor si teoriilor aplicabile apoi in practica. Tehnologia ajuta evident, dar modul in care aceasta este inteleasa si folosita poate avea un efect de boomerang, deci unul nedorit;
- Tot acest mediu si context de conjunctura nefavorabile dezvoltarii investitiei in educatia pe termen lung au redus dramatic bugetele companiilor din lumea afacerilor si implicit numarul de aplicanti la Programele noastre; este tot mai crescator numarul aplicantilor care isi platesc singuri scoala, cu unele situatii, dar si acelea putine, in care prospectii isi platesc scolarizarea in solidar cu angajatorii lor. Dar sunt si angajatori care nu sunt dispusi nici timp sa acorde pentru participarea la acest timp de programe de MBA din timpul lor de activitate, in afara refuzului de a-i finanta;
- Cristalizarea mai multor segmente de manageri, carora li se potrivesc programe diferite de pregatire manageriala, in functie de experienta, de expunerea manageriala si de zona/domeniul de afaceri in care activeaza;
- Pastrarea si cresterea competitivitatii studentilor si absolventilor nostri in raport cu piata executivilor din Romania, dar si cu cea internationala;
- Dezvoltarea in continuare a colectivului nostru profesoral prin scoaterea la concurs a noi posturi si ocuparea lor cu profesori si specialisti recunoscuti, de cea mai buna calitate, oameni preocupati si motivati si pentru activitatea de cercetare;
- Mentinerea si dezvoltarea relatiei de colaborare si informare reciproca cu institutiile internationale de acreditare academica si universitara, ca urmare a procesului de reacreditare la nivel local; reacreditarea locala este una dintre prioritatile perioadei imediate;

- Mentinerea parteneriatelor cu cele doua scoli de afaceri americane, Kennesaw State University, Coles College of Business, si respectiv Washburn University, dezvoltarea lor, dar si extinderea unor noi colaborari in SUA si in Europa.

### **Realizari ale perioadei anterioare de 4 ani**

Perioada ultimilor 4 ani, care a marcat primul meu mandat de Rector al Institutului, s-a caracterizat printr-o serie de mari provocari, probabil cele mai multe si mai intense din toata viata de aproape 30 ani a scolii noastre.

Evident ca aceste provocari si-au pus amprenta decisiv asupra pietei programelor de MBA, piata tot mai competitiva, ca urmare a prezentei tot mai agresive in Romania a unor programe straine, scoli de afaceri apartinand unor universitati europene si americane.

De aceea mi-am concentrat eforturile catre o relationare cat mai constructiva si pozitiva cu cursantii si absolventii nostri, dar si cu colegii, cei mai apropiati colaboratori cu care am incercat sa fac o echipa cat mai potrivita, mai ales avand in vedere provocarile aduse de pandemie.

Am pus pe primul plan calitatea actului didactic, a predarii si a lucrului la clasa, dar si in afara clasei cu cursantii nostri, cursanti fara de care scoala nu ar exista. In afara clasei ma refer la sesiunile de consultatii, la elaborarea lucrarilor de disertatie, la comunicarea on-line si off-line pe variate canale media, la toate evenimentele organizate de scoala sau de mediul de afaceri, la w/e-urile rezidentiale, deci la toate ocaziile planificate intern, dar si cele targetate extern.

In sprijinul acestui demers obligatoriu, pentru a mentine continuitatea calitatii exceptionale a predarii in scoala noastra, am cautat sa-mi imbunatatesc in primul rand eu aceasta calitate in mod continuu, dar am si incurajat participarea colegilor la cursurile celorlalti profesori, pentru a ne impartasi reciproc feedback constructiv si corectiv atunci cand consideram oportun. Acest feedback colegial si reciproc a contribuit la fidelizarea absolventilor nostri, care ne-au recomandat in continuare, in pofida limitarilor bugetare personale ale viitorilor candidate, dar si a restrictiilor bugetare din partea angajatorilor.

Mandatul meu de Rector al IAAB – Scoala de Afaceri ASEBUSS ne-a adus noi parteneriate internationale, dar si unul local, unul foarte important pentru modul de functionare al scolii din ultimii doi ani.



Cele internationale se refera in primul rand la cel cu Universitatea Washburn din Statele Unite ale Americii, Kansas, parteneriat destinat imbogatirii programului de MBA antreprenorial, dar si la cel din Elvetia cu Swiss School for Business and Management din Geneva, program care ne-a aratat cum putem colabora si la nivel european, prin programe on-line, accesand o diversitate de colaborari cu cadre didactice din toata Europa, dar si cu legaturi directe cu Universitatea din Zagreb, Croatia.

Programul cu Universitatea Washburn din Kansas are similitudini cu programul traditional pe care l-am avut la Kennesaw State University, dar acesta este pentru programul de MBA, o simulare de business foarte folosita de marile scoli de afaceri ale lumii. O alta schimbare am realizat si la programul de Executive MBA, unde simularea pe care am folosit-o cativa ani buni, am schimbat-o cu un program digital de Leadership, program apreciat de cursantii nostri si in egala masura oportun in contextul trecerii la activitatea on-line din cauza pandemiei.

Am mai avut si alte tentative de parteneriat international, precum cel cu Universitatea Tampa din Florida, SUA si cel cu Swiss Business School de langa Zurich, deci tot Elvetia, dar din pacate acestea nu s-au concretizat din varii motive.

Parteneriatul local cu care ne mandrim este cel realizat pe finalul anului 2020 cu Universitatea Romano-Americana, prin care am realizat primul consortiu universitar privat din Romania si care are de atunci atat programe de licenta si master, cat si programe de MBA.

Pe de alta parte, sigur ca cea mai mare provocare a mandatului meu si poate din toata istoria de aproape 30 ani a scolii noastre, o reprezinta adaptarea la pandemie, la conditiile diferite de predare si de lucru, recrutare si functionare in bune conditii a scolii, provocare care a venit la doar un an si cateva luni de la inceperea mandatului meu.

Evident ca ma refer la nevoia de a trece la cursurile on-line, iar ulterior la formatul cursurilor hibrid, cursuri in care nu am crezut pana la venirea pandemiei si nici acum dupa ce am acumulat experienta in predarea in acest mod, nu sunt un mare fan al acestui format, dar perioada dificila prin care am trecut ne-a aratat aceasta posibilitate si ne-am insusit-o cu succes.

Primavara anului 2020, atunci cand am stat cu totii in carantina mai bine de 2 luni de zile, chiar am fost foarte activi in on-line si am reusit sa organizam multe evenimente reusite, prin care sa ne tinem aproape atat cursantii existenti, cat si absolventii si prospectii pe care-i targetam si invitam in programele noastre. Mai mult, am avut si o alta initiativa, foarte laudabila la acea vreme, aceea de a oferi consultanta pro-bono firmelor mici si mijlocii aflate in dificultate din cauza efectelor imediate ale pandemiei.



Anul 2020 a fost unul foarte special din mai multe puncte de vedere, sigur ca pandemia generata de COVID 19 ramane principalul element disruptiv, dar tot in 2020 am primit si raportul ARACIS pentru evaluarea institutionala si a programelor IAAB, evaluare facuta la sfarsitul anului 2019.

Rezultatul evaluarii nu a fost multumitor, pentru ca am primit un calificativ de „incredere limitata” din partea comisiei de evaluare, cu o serie de observatii si propuneri de imbunatatiri. Lucram la acele imbunatatiri recomandate, chiar daca cu unele nu suntem de acord pentru ca nu se potrivesc scolii noastre, o scoala postuniversitara exclusiv de afaceri, de mici dimensiuni, dar de o calitate a predarii interactive si performante, de inalta competitivitate si recunoscute de partenerii nostri straini, acreditati AACSB. Absolventii nostri sunt manageri de top in companii locale si internationale, care administreaza afaceri si banci de sute de milioane de euro sau dolari, poate chiar miliarde si suntem mandri de ei.

Deci putem spune ca Institutul nostru isi onoreaza misiunea si ca este probabil cel mai bine conectat cu piata muncii dintre institutiile de invatamant superior care opereaza in Romania, mai ales ca suntem un institut postuniversitar si oferim pietei muncii si mediului de afaceri, manageri si antreprenori foarte pregatiti pentru performanta in economie, in finante si in general in afaceri, afaceri pe care le fac si le conduc atat pe plan local, dar si in mediul international.

Activitatea noastra de cercetare a fost mai redusa in ultimii 3 ani din cauza pandemiei si deci a mediului exclusiv on-line, care ne-a afectat intr-o buna masura si pentru care dupa 2019, cand am avut ultima conferinta stiintifica internationala de mare succes, nu am mai reusit sa o organizam. Dar indiferent daca vom putea relua organizarea conferintei in urmatorii ani, partea incurajatoare este ca tot mai multi dintre colegii nostri sunt preocupati si de activitatea de cercetare si incep sa publice articole interesante in publicatii sau pe platforme cotate ISI, astfel incat sa-i ajute sa progreseze atat individual, cat si pe noi ca scoala. Acest lucru, in conditiile in care, dupa cum tot precizam mereu, cercetarea nu este printre activitatile principale ale Institutului nostrum, dar este firesc sa contribuim si noi periodic cu noutati in domeniul administrarii afacerilor.

In aceeași linie, chiar dacă nu a vizat activitatea științifică, ci mai degrabă pe aceea mediatică și de publicitate, unii dintre colegii profesori, în frunte cu mine, am participat destul de frecvent la conferințe și forumuri, workshop-uri ale mediului de afaceri, în beneficiul renumelui și al prestigiului școlii. Am încurajat colegii în acest sens și am dat exemplul propriu, prin care am și scris periodic în cea mai citită publicație de business națională, unde mi-am exprimat deseori părerea, pe teme de interes economic național, care să ajute la educarea financiară și economică a cititorilor interesați, dar și să trezească interesul prospectivilor în căutare de creștere și perfecționare profesională.



## Strategia de dezvoltare a Institutului de Administrare a Afacerilor din municipiul Bucuresti, in perioada urmatoare

### a. Viziune, misiune, valori

**IAAB ASEBUSS** este cunoscut si recunoscut in Romania ca principalul furnizor de educatie manageriala si leadership in afaceri, de aproape 30 ani, o perioada care se suprapune in buna masura cu istoria moderna a Romaniei, eu atribuind definitia de modernitate pentru tara noastra abia din 1989 incoace, adica dupa caderea regimului communist, unul falimentar din punctul de vedere economic, politic si social.

ASEBUSS si-a castigat acest renume prin calitate si performanta, pastrandu-si in timp valorile si lasandu-si amprenta continuu peste generatii. Chiar avem absolventi ai scolii, care sunt copiii unora dintre absolventii primelor promotii ASEBUSS de la inceputul anilor '90! Avem absolventi care s-au cunoscut in timpul programelor scolii noastre si care au decis sa-si uneasca vietile, dupa cum avem absolventi carora le-au venit copii pe lume in timpul frecventarii cursurilor scolii noastre, deci putem spune ca suntem si nasi.

Misiunea scolii este aceea de a produce in continuare manageri de inalta calitate profesionala si tinuta morala, caractere si repere de profesionalism pe piata romaneasca, dar si pentru noua lume tot mai conectata si deci tot mai mica, datorata progresului tehnologic accelerat. Ne putem mandri cu absolventi care ocupa pozitii de top in companii multinationale din America pana in Asia si Africa, precum si antreprenori apreciati la nivel national si regional.

Daca in anul 1993 initiatorii si fondatorii scolii au fost vizionari in ceea ce priveste rolul si nevoia acesteia in societatea romaneasca, acum dupa peste 30 ani de economie de tranzitie in Romania si 15 ani impliniti de apartenenta la UE, ASEBUSS contribuie din plin la procesul de modernizare al societatii romanesti, promovand atat etica in afaceri, cat si tehnologia care si-a pus amprenta puternic pe noile modele de business. ASEBUSS trebuie sa-si continue drumul echilibrat in lumea educatiei pentru afaceri, intre inteligenta emotionala si roboti, in sensul folosirii rationale a noilor descoperiri tehnologice, informatice si de comunicatii la nivel optim intre om si tehnologie, tendinte confirmate de recentul experiment generat de pandemie, experiment in care s-a vazut ca fara oameni nu se poate, omenirea se blocheaza, dar tehnologia ajuta incredibil omul si activitatile sale la distanta si prin automatizari, robotizari si digitalizari.

### b. Obiective si optiuni strategice

In aceste conditii, coordonatele programului meu managerial pentru perioada urmatoare consider ca ar trebui sa aiba urmatoarele **prioritati**:



1. Folosirea tuturor modalitatilor de explorare si recrutare de candidati eligibili pentru Programele noastre de MBA si anume:
  - ✓ Reteaua Alumni a absolventilor Programelor noastre, printr-o abordare atat informala si amicala, in special cu ocazia participarii la evenimentele scolii, dar si printr-o abordare formala, prin resuscitarea Asociatiei Alumni Club ASEBUSS, care a intrat intr-un con de umbra dupa venirea pandemiei in special;
  - ✓ Incheierea de conventii de colaborare cu companii din mediul de afaceri, care sa aiba si componenta de participare cu aplicanti la Programele Scolii, conform initiativei reluate recent sub denumirea „Parteneri pentru educatie”;
  - ✓ Participarea mai activa a reprezentantilor scolii si a mea personal la reuniuni si conferinte stiintifice si de afaceri (ex RBL, AmCham, CEO Club), pentru extinderea retelei de socializare si informare, mediatizare si vizibilitate a Programelor scolii, a rezultatelor absolventilor nostri si a dezvoltarii carierelor lor;
  - ✓ Mediatizarea si capitalizarea mai buna a brandului “ASEBUSS” si a reputatiei construita pe piata educatiei de business, dar si pe cea a managerilor de top, pentru atragerea in continuare de talente si oameni cu mare potential de crestere profesionala in organizatiile in care-si desfasoara activitatea;
  - ✓ Invitarea in continuare a absolventilor nostri ca vorbitori din experienta lor manageriala la diferite reuniuni cu absolventii si studentii scolii, dar si la reuniuni de prezentare a Programelor noastre catre viitorii aplicanti;
  - ✓ Cresterea investitiei in PR.
  
2. Atragerea in continuare de noi oameni valorosi ca si colaboratori sau chiar profesori titulari in cadrul Programelor IAAB.

Focusul principal in acest sens va fi – ca si pana acum – bazinul bogat de absolventi ASEBUSS, dar din cauza limitarilor academice care presupun calitatea de doctor in specializarea predata, dar si o anumita aplecare spre activitatea de cercetare, ne forteaza sa cautam si in afara bulei noastre, ceea ce am si reusit in ultimii ani.

Tot mai multi executivi si antreprenori, dupa o viata plina de activitate intensa in afaceri, isi doresc la un moment dat sa faca un pas inapoi, sa dea inapoi cate ceva societatii in care au performat si sa intre deci in zona de training, coaching si/sau mentoring. La ASEBUSS este mai mult, este diferit sa fii profesor, formator, mediator si curator in programe de MBA destinate executivilor si antreprenorilor de top.

De aceea multi nu reusesc, dar cei care reusesc si pe care ii incurajam si ni se alature, sunt printre cei mai buni!

3. Dezvoltarea parteneriatului american si imbogatirea acestuia si cu alti parteneri, fie americani, fie europeni sau chiar asiatici sau din alte parti ale lumii

Colaborarea cu KSU, dupa cea cu UW, a fost si este in continuare foarte benefica atat pentru cursantii ASEBUSS, cat si pentru noi profesorii, de aceea ea trebuie continuata si dezvoltata pe mai multe planuri, plus ca ar trebui imbogatita cu noi parteneriate, poate si cu scoli mai mici, mai asemanatoare cu a noastra si mai apropiate geografic, in Europa.

Am avut cateva tentative aproape de materializare in ultimii ani, cu Sykes Business School a Universitatii Tampa din Florida, SUA, cu Swiss Business School de langa Zurich, Elvetia, pana la urma am realizat un parteneriat tot cu o scoala de business elvetiana, Swiss School of Business and Management din Geneva.

Este util si oportun sa exploram in continuare noi parteneriate benefice de ambele parti, atat pe partea americana, cat si pe cea europeana sau de ce nu, chiar si spre Asia, unde se muta tot mai multe centre de interes.

4. Strategia de urmat dupa asocierea cu un partener local, respectiv parteneriatul cu Universitatea Romano-Americana

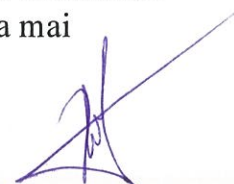
Scoala noastra creata dupa model american a supravietuit peste timp datorita in primul rand unicitatii ei, dar si nevoii pentru educatia de business in tarile foste comuniste, nevoii pentru un limbaj comun cu Lumea occidentala a afacerilor, din toate punctele de vedere. S-a pastrat peste timp calitatea actului de predare, s-au mentinut standardele de lucru si de seriozitate impuse de la inceput, plus aerul proaspat adus continuu de colaborarea cu cele doua universitati americane secvential, mai intai cu UW, apoi cu KSU.

Dupa inceputul anilor 2000 au venit in Romania si alte universitati straine care au deschis programe de MBA aici, sub diferite forme, concurenta benefica pentru toata lumea. Dupa venirea crizei financiare inasa, bugetele de training ale companiilor s-au prabusit si la fel piata cursantilor si a candidatilor MBA, iar concurenta noastra a devenit tot mai putin loiala, atata timp cat entitatile straine care livreaza in Romania programe de MBA sunt parte ale unor universitati mari din afara, care nu au nevoie de acreditare locala, precum IAAB, ca scoala romaneasca.

De aceea, dar si din considerente academice si de marketing/promovare, am reusit – asa cum mi-am propus la inceputul precedentului mandat - o asociere cu o universitate locala de mari dimensiuni, respectiv cu Universitatea Romano-Americana, in beneficiul reciproc.

In primul rand prin aceasta asociere am reusit crearea primului consortiu privat de educatie la nivel superior din Romania, unde avem impreuna cu partenerii nostri o oferta educationala completa (licenta, master si MBA).

Apoi am revenit cu sediul scolii noastre intr-un centru universitar modern si intr-o zona corporatista in acelasi timp, in partea de nord a capitalei, cea mai interesanta zona de business din tara.



Ne-am eficientizat folosirea spatiilor de birou, prin micșorarea lor, atata timp cat lucram in continuare mult de la domiciliu, dar si a salilor de clasa, pe care le folosim alternativ cu mediul online, alternanta benefica si pentru cursantii nostri, care lucreaza la fel, dar avand si mari beneficii logistice si de economie de timp.

Ce va urma? Exista mai multe posibilitati de dezvoltare a parteneriatului nostru cu noii nostri parteneri, dar deocamdata cred ca cea mai potrivita abordare este aceea a unei functionari independente, pastrandu-ne identitatea si independenta, atat din punctul de vedere al bugetului, cat si din cel academic si al pozitiei pe piata de educatie pentru afaceri.

Oricum exista destule sinergii intre cele doua entitati, sinergii pe care le putem explora in continuare si deci beneficia de ele in timp, incepand cu partea de cercetare, o activitate care nu este printre cele prioritare ale IAAB, dar care este bine dezvoltata la URA, schimbul de profesori si beneficii acordate in mod reciproc studentilor si absolventilor nostri care vor sa-si completeze studiile.

### c. Educatie si formare continua

Faptul ca scoala noastra si-a pastrat standardele si calitatea si dupa 30 ani de activitate neintrerupta confirma permanenta preocupare a cadrelor noastre didactice pentru imbunatatirea activitatii lor, dar si interesul meu si al celorlalti colegi din managementul scolii pentru innoirea colectivului cu colegi de inalta calitate profesionala, umana si etica.

IAAB este o scoala privata, care se finanteaza exclusiv din taxele cursantilor nostri, de aici si dependenta noastra totala fata de piata si fata de calitatea actului nostru de predare, daca piata ne valideaza de 30 ani, atunci mergem mai departe si incercam sa ne imbunatim continuu si sa ne adaptam vremurilor si nevoilor specifice ale pietei. Consolidam mereu brandul scolii, care trebuie sa ramana un prim reper de calitate si performanta in educatia pentru afaceri de la noi.

Profesorii IAAB- ASEBUSS, in afara calitatii de cadru didactic universitar, cu doctorat in specializarea proprie, conform legii educatiei nationale, s-au perfectionat continuu si au dobandit si calitatea de formatori, calitate importanta pentru trainingul si pregatirea multor specialisti din afaceri, in management specializat in varii directii, inclusiv management general sau managementul proiectelor. Grupul ASEBUSS cuprinde si o companie proprie de training, Exec-Edu, care initial a fost un simplu department de formare continua al scolii, dar care s-a dezvoltat in timp, s-a transformat intr-un SRL si a devenit una dintre cele mai importante companii de training din tara.

De asemenea cadrele noastre didactice acorda consultanta pentru afaceri, indruma cursantii scolii la proiectele de disertatie, dar si pentru proiectele internationale pe care cursantii le au cu universitatile straine parteneri, proiecte care sunt adevarate studii de caz pentru firmele lor, dupa cum isi vor dezvolta si partea de coaching si mentoring pentru cursanti si absolventi IAAB, dar si pentru clienti externi, o componenta esentiala pentru viitorul managementului.

#### d. Parteneriatul cu studentii si absolventii

Cursantii nostri sunt absolventi de studii superioare, in general cu o bogata experienta manageriala, care ocupa diferite pozitii de management in firmele in care lucreaza sau care sunt deja antreprenori, ambele categorii fiind oameni ambitiosi, care tintesc o cariera de succes in afaceri. In functie de profilul lor si de etapa in care se gasesc, dar mai ales in functie de interesul si obiectivele pe care si-i le-au propus in dezvoltarea carierei lor mai departe, acestia se inscriu fie la Programul de Executive MBA, fie la cel de MBA Antreprenorial.

Fiecare noua serie de cursanti isi alege in mod democratic prin vot un reprezentant de an, reprezentant care face parte din Senatul Scolii si care deci poate participa direct la deciziile importante ale forumului academic de conducere al Institutului.

Activitatea principala a scolii, aceea de predare este permanent monitorizata si evaluata de cursanti, atat prin feedback-uri verbale la clasa sau in pauze sau pe canalele media utilizate in cadrul scolii (e-mail, telefon, whatsapp, skype, platforma interna Share Point), cat si la finalul fiecarui curs, prin formularele speciale de evaluare a cursului, de care tinem seama pentru imbunatatirea permanenta a activitatii noastre.

Cursantii primesc consultanta pe parcursul scolii, atat pentru temele de la cursurile din program, cat si pentru nevoile lor profesionale de la servicii.

In plus, am reusit impreuna cu asociatia absolventilor alumni Club ASEBUSS, sa punem bazele unui program de mentorat pentru cursantii nostri, program desfasurat in timpul programelor de MBA ale scolii, prin contributia nepretuita a absolventilor nostri.

Acesta este primul (si probabil ca inca singurul) program de mentorat oferit de o scoala de afaceri din Romania, la pachet cu restul programelor, fara costuri suplimentare, program pe care il vom dezvolta mai departe si pentru absolventi.

Satisfactia si feedback-ul absolventilor nostri se masoara si prin gradul de recomandare din partea lor pentru noi candidati la programele Institutului si prin participarea nemijlocita ca guest speakeri la cursurile noastre. De asemenea i-am invitat pe cei foarte buni dintre ei chiar si la sesiuni de co-teaching, avand in vedere caracterul practic si foarte aplicat al programelor noastre, dar si interesul crescut pentru invatarea experientiala, concreta, atat din resurse, cat si din esecuri.

Relatia cu studentii si absolventii nostri este continua, chiar si dupa absolvire si se intinde pe multi ani, in beneficiul reciproc. Comunitatea absolventilor ASEBUSS numara in prezent peste 1500 oameni, dintre care cel putin 10% sunt foarte activi in relatia cu scoala, in special cei din promotiile mai recente. Prin urmare, unii dintre ei fac parte din Advisory Board al scolii, dar multi altii sunt contributory la variate actiuni ale scolii.

Absolventii ASEBUSS au astfel oportunitatea cunoasterii si a celorlalti absolventi, din afara coortei lor, deci a cresterii retelei lor de comunicare si colaborare pe orice proiecte, iar relatia dintre comunitatea lor si Scoala se va putea

amplifica și îmbogățește cu mai multe evenimente comune, expunere, vizibilitate și învățare reciprocă, precum și prin realizarea de proiecte comune.

e. Cercetare științifică, dezvoltare și inovare

IAAB este o școală de afaceri, a cărei misiune principală este dezvoltarea de competențe manageriale și leadership pentru oamenii din lumea afacerilor care țin poziții de top management sau care vor să-și dezvolte propriile afaceri.

Cu toate acestea, avem și o componentă de cercetare, indispensabilă unui Institut de învățământ superior, componentă obligatorie și pentru cadrele noastre didactice universitare, care au preocupări continue pentru lucruri noi, pentru inovație în specialitatea fiecăruia.

Institutul nostru a organizat anual 12 ediții ale unei Conferințe științifice internaționale, în parteneriat cu Universitatea Kennesaw – principalul nostru partener academic american tradițional – conferința la care participă atât profesorii noștri cu lucrări științifice de cercetare, din actualitatea macro și microeconomică locală sau internațională, dar și profesori americani sau din alte părți ale lumii. Lucrările științifice ale Conferinței sunt editate într-un material bilingv, engleză și română, în Suplimentul special dedicat al Revistei “Calitatea – Acces la Succes”, supliment disponibil în biblioteca Institutului, dar și în alte biblioteci universitare din țară și străinătate.

Acest supliment este publicat de Societatea Română pentru Asigurarea Calității, instituție agreată de către Consiliul Național de Cercetare Universitară la categoria jurnalelor B+ și este indexată în bazele de date științifice WEB: ESCI, SCOPUS, EBSCO, PROQUEST și CABELL, <http://www.srac.ro/calitatea/en/index.html>, motiv pentru care devenim din ce în ce mai citați de către studenți și specialiști din toată lumea.

De asemenea, colegii noștri profesori participă și la alte evenimente științifice din țară sau în străinătate, după cum joacă un rol activ și la importante manifestări din lumea afacerilor locale (conferințe, workshop-uri, simpozioane, sesiuni științifice, presa de specialitate), mai ales că din cauza pandemiei din anul 2020, nu am mai putut organiza propria conferință.

De aceea în ultimul timp tot mai mulți dintre colegii profesori s-au orientat către alte publicații unde să-și publice rezultatele propriilor lor cercetări, în special în publicații și baze de date cotate ISI, care îi ajută atât pe ei înșiși, ca să promoveze la un grad universitar superior, cât și pe noi ca școală pentru activitatea de cercetare. Voi încuraja în continuare colegii sperând acest demers util și necesar pentru noi toți.



## f. Componenta internationala

Dupa cum spuneam si mai devreme, ASEBUSS a avut parteneriat cu Universitatea Statului Washington din Seattle (UW), inca de la infiintarea din 1993, dupa care si-a dezvoltat un parteneriat cu Kennesaw State University (KSU) de langa Atlanta, Georgia, parteneriat care se apropie de aniversarea a 20 ani! Este cea mai indelungata relatie universitara a celor de la Kennesaw, dar si a noastra, depasind cu mult ca durata prima noastra relatie si se concretizeaza atat prin partea de educatie pentru afaceri, cat si prin aceea de cercetare, schimb de studenti si de profesori.

In fapt, componenta educativa a insemnat un proiect unic in peisajul educatiei pentru afaceri din Romania, dar si pentru straini, un proiect de lucru comun intre cursantii romani si cei americani, pe durata unei jumutati de an universitar, pentru cursantii anului II EMBA.

In prezent avem un alt proiect cu KSU, proiect oportun de cand a venit pandemia si care consta intr-un model de lucru digital intitulat "Digital Badge", cu accent pe anumite zone ale deciziei din afaceri, fie pe leadership, fie cu un focus centrat pe client "Customer Centricity", total management sau marketing, proiect in urma caruia cursantii ASEBUSS primesc automat un certificat de absolvire digital de pe LinkedIn, dar si unul de absolvire cu succes din partea universitatii americane. Acest tip de proiect digital interactiv este in prezent unul dintre cele mai in voga modele de pregatire manageriala din SUA, printre universitatile americane cu scoli de afaceri.

Imi propun pentru viitor sa dezvoltam acest mod de lucru digital, aducand noi teme de analiza si decizie, care sa-i ajute pe cursantii romani sa dobandeasca abilitati noi si competitive pentru mediul de lucru virtual, care va predomina in viitor.

O foarte buna colaborare o avem si cu Universitatea Washburn, cu care avem pentru cursantii nostri o simulare de business, asemanatoare cu cea pe care am avut-o cu KSU, dar de aceasta data fiind pentru cursantii nostri de la Programul de MBA Antreprenorial. Experienta interactiunii cu cursantii americani este foarte importanta si utila tuturor, expunerea la o alta cultura de business, la alte mentalitati si cutume, nu pot decat sa imbogateasca experienta alor nostri.

## g. Relatia cu mediul economic-social si de afaceri

Avand o traditie atat de bogata in mediul academic si de afaceri local, ASEBUSS s-a impus in timp ca un centru de excelenta in educatia pentru afaceri din Romania, pregatind iata, peste o mie cinci sute de oameni din lumea afacerilor, la nivel de top management si antreprenori, bancheri, consultanti, investitori, etc. Brandul ASEBUSS este cunoscut de catre toata lumea afacerilor din tara, nu doar din Bucuresti, prin performanta, notorietate si implicare in viata cetatii. Absolventii nostri conduc firme locale sau straine, firme proprii sau ale altora, companii multinationale in Romania sau in afara, banci, societati de asigurari, fonduri de pensii si fonduri de investitii.



Atat prin absolventii nostri, cat si direct scoala este implicata in evenimente pentru afaceri, in educatia informala a celor din lumea afacerilor, prin participarea la variate actiuni, fie in cadrul scolii, fie in afara acesteia. Acordam premii de excelenta in afaceri si burse prin care vrem sa facilitam accesul cat mai multor oameni interesati de dobandirea unei pregatiri de varf in management.

Avem colaborari si ne dorim in continuare colaborari cu nume importante din media de business locala (Ziarul Financiar, revista Forbes, casa de achizitii si fuziuni Capital Partners, companii de training si asimilate). Practic, foarte multi dintre cursantii si mai ales absolventii nostri si-au dezvoltat firme de training si consultanta pentru afaceri, pornind de la ceea ce au invatat la cursurile noastre.

Acest lucru ne ajuta sa dezvoltam in continuare reseaua absolventilor nostri care sa influenteze in bine economia Romaniei si care sa ne ajute prin feedback-ul lor neintrerupt, sa ne imbunatatim mereu activitatea.

Tocmai am initiat un ciclu de intalniri cu absolventi merituosi, care conduc fel de fel de companii mici si mari, multinationale sau locale, din orice industrie, pentru a lua permanent pulsul economiei, al tendintelor si al modernitatii, al cerintelor managementului modern, adaptat prezentului si mai ales viitorului, care este al tehnologiei, al digitalizarii, dar si al omului, cu inteligenta sa emotionala, care nu va putea fi niciodata substituita de inteligenta artificiala, despre care se vorbeste deja si se si face destul de mult.

Acest ciclu de intalniri este abia la inceput, dar mi-l doresc continuu, iarasi, in beneficiul reciproc, mai ales in conditiile transformarii tehnologice la care asistam si care vor veni, conditii in care pozitia omului, cu inteligenta sa emotionala ramane critica in continuare, dupa parerea mea.

Cred ca Scoala trebuie sa devina mai vizibila in mediul de afaceri si educational local cel putin, motiv pentru care imi propun sa o afiliem mai multor asociatii si organizatii profesionale de tinuta (ex. Romanian Business Leaders, Coalitia pentru Dezvoltarea Romaniei), unde sa aiba o prezenta activa, sa fie o voce de care sa se tina seama.

De asemenea putem si trebuie sa inmultim parteneriatele de educatie cu firme din piata, fie ca sunt conduse sau detinute de absolventi ASEBUSS, fie ca nu.

#### h. Sustenabilitate si capacitate institutionala

IAAB este o institutie care se autofinanteaza exclusiv aproape de la infiintare. Principala sursa de finantare fiind taxele cursantilor, desi sunt si alte surse, de asemenea private. Aici exista niste riscuri pe care trebuie sa le adresam, avand in vedere si colectivul de profesori, un grup restrans de profesionisti care atrag an de an, noi si noi cursanti, dar care nu au in toate cazurile back-up.

Practic scoala are nevoie in fiecare an de un numar minim de inrolari de cursanti in programele functionale, pentru a putea sa-si desfasoare activitatea in conditii optime, atat din punctul de vedere administrativ, cat si din cel academic. Dar este nevoie si de profesori de mare atractivitate si profesionalism, care sa mentina si sa creasca valoarea scolii.

Specializarea scolii pe educatia pentru afaceri ii limiteaza aria de actiune, atat ca domeniu, cat si ca acoperire academica, neexistand programe pentru studenti, dar nici scoala doctorala pentru afaceri.

De aceea, in afara eforturilor permanente pentru inrolarea de noi cursanti si performanta ridicata a procesului de predare din partea profesorilor, sunt esentiale pentru institutul nostru parteneriatele externe, atat precum cel cu KSU, dar si cele cu Washburn sau cel cu Swiss School of Business and Management din Geneva, insa cel mai important a fost cel cu Universitatea Romano-Americana de la Bucuresti.

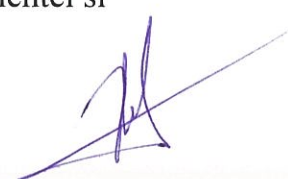
Pentru exterior trebuie sa mai cautam afinitati in grupul scolilor de afaceri mici din reseaua AACSB, unde exista un asemenea grup, iar IAAB are un membership valoros acolo, prin care putem accesa asemenea parteneri potriviti noua.

#### i. Resurse

Resursele scolii noastre sunt foarte limitate, dupa cum am mentionat si mai sus, de aceea sunt cateva directii in care trebuie mers in anii urmatori, atat pentru a le inmultii, cat si pentru a le pastra pe cele existente:

- Atragerea in continuare de noi cadre didactice mai tinere si cu potential, "vanzand" mai bine marca ASEBUSS si reseaua impresionanta de absolventi, posibilitatile nelimitate de consultanta, proiecte de management, atat pentru firme, cat si individual prin programe de coaching si mentoring, etc. Am facut-o cu succes si in ultimii ani, in pofida pandemiei, dar trebuie continuat acest lucru.
- Crearea si dezvoltarea unei echipe de vanzari proactiva, care sa vanda "in teren" programele ASEBUSS, prin intalniri directe la sediul prospectilor clienti si care sa asigure o planificare anuala si suficienta a inrolarilor fiecarei noi promotii.
- Dezvoltarea unor parteneriate atat in lumea afacerilor, cu firme si entitati de renume si cu media corespunzatoare, precum si in lumea academica, precum cele cu KSU, Washburn, SSBM si URA.
- Folosirea retelei de absolventi si colaboratori ASEBUSS (inclusiv a Asociatiei Alumni Club ASEBUSS), atat pentru recrutarea de noi cursanti, cat si pentru atragerea de fonduri prin donatii, contributi, etc, in numele prestigiului si al recunostintei fata de scoala.
- Folosirea mai pregnanta a retelei private de contacte ale fiecarui coleg profesor si practician, colaborator ASEBUSS, pentru recomandarea programelor scolii.

j. Pastrarea avantajului competitiv, acela al primului venit, al experientei si traditiei in calitate si performanta





IAAB a plecat de la inceputul activitatii sale cu un mare avantaj competitiv, acela al primului din piata, cu background american, cu training pentru profesori la mari universitati americane si pe o piata virgina.

Acest avantaj s-a diminuat vizibil in cei aproape 30 ani de activitate de succes, din cauza concurentei pe de o parte, dar si a transformarilor pe care piata le-a suferit, a istoriei prin care Romania a trecut din 1989 pana in prezent. S-au schimbat atat generatiile, precum si tehnologia, am intrat in era digitala, accelerata si de perioada de pandemie, noile generatii au crescut cu internetul, exact asa cum scriam intr-o lucrare de cercetare publicata si prezentata la Conferinta noastra stiintifica, acum cativa ani.

Cu toate acestea ASEBUSS pastreaza un avantaj competitiv in fata competitorilor sai, avantaj pe care ma voi stradui sa-l pastrez si chiar sa-l maresc in timp, avantaj dat de urmatoarele elemente:

- ✓ Traditia si istoria au dezvoltat foarte puternic brandul scolii, recunoscut de intreaga comunitate de afaceri din Romania;
- ✓ Folosim pentru predarea materiilor din programul normal de invatamant, profesori romani, care cunosc particularitatile mediului de afaceri local, lucram si in afaceri si/sau dam consultanta pentru firme locale sau internationale mari, am fost antrenati in SUA si vorbim fluent limba engleza, putand preda in engleza si in romana, in tara si in strainatate;
- ✓ Atat partea academica, cat si cea administrativa au dobandit in timp o stiinta a organizarii si desfasurarii programelor specifice, a diferitelor evenimente de notorietate pentru comunitatea de afaceri locala;
- ✓ Noi profesorii romani suntem ancorati puternic in afacerile locale, fie prin pozitii executive, fie prin consultanta, coaching si metoring, dar suntem permanent si in legatura cu profesorii americani, fiecare pe specializarea proprie, avand astfel acces la noutati si la tehnologia avansata in domeniu;
- ✓ Accesul la experienta americana de top, prin profesorii americani care predau in sesiunile rezidentiale sau cu alte ocazii, care participau cu lucrari de cercetare proprii la Conferinta stiintifica anuala a Institutului;
- ✓ Viitorul si intinerirea, continuitatea corpului profesoral ASEBUSS il contruim pe baza istorica si experientiala solida, prin atragerea si promovarea absolventilor cu rezultate exceptionale in domeniul lor, stimulati si pentru activitatea de cercetare, prin dobandirea unui doctorat in domeniu, dar si prin preocuparea unor studii de specialitate;
- ✓ Proiectele internationale din Programele de Executive MBA si respectiv MBA ale anului II, in care cursantii romani fie lucreaza in echipe mixte cu cei americani, mai intai in spatiul virtual pentru mai multe luni de zile, dupa care sustin impreuna o prezentare finala la sediul Universitatii Washburn din SUA, fie lucreaza individual in mediul virtual la un proiect de leadership digital, dobandind abilitati manageriale, digitale si de leadership la nivel international;
- ✓ Cea mai mare comunitate locala de absolventi MBA, care ajuta la dezvoltarea in continuare a scolii, fie prin recomandarea unor noi

candidati, fie prin sustinerea de prezentari in fata cursantilor existenti, fie prin solicitarea unor colaborari pe diverse proiecte pentru afaceri, in cadrul sau in afara scolii.

Deci unul dintre sloganurile noastre mai vechi, folosit in promovarea scolii, poate

exprima un avantaj competitiv pe termen lung, mai ales daca ne vom concentra eforturile pentru perpetuarea si dezvoltarea lui, conform cu timpurile pe care le traversam mai departe: "Know-how american cu expertiza locala".

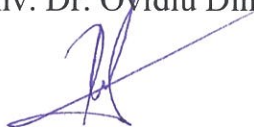
Acest know-how s-a vazut in urma cu cativa ani, in curajul si determinarea cu care am decis trecerea cursurilor si a intregii activitati on-line, din cauza pandemiei si a unei situatii de carantina, imposibil de gestionat altfel. Cu toate ca nu am fost deloc printre sustinatorii cursurilor la distanta, tocmai din cauza modului nostru de lucru traditional interactiv, nevoia ne-a invatat sa acceptam, sa ne adaptam si chiar sa devenim performanti si in aceasta modalitate de predare si de lucru in general, chiar asa pe modelul nostru traditional interactiv. La modelul hibrid a fost chiar usor sa ne aliniem.



## ANEXA 1 Indicatori de performanta

1. Acoperirea cu necesarul de cadre didactice conform cu nivelul de performanta cerut de standardele ASEBUSS.
2. Perfectionarea continua a cadrelor didactice, prin girarea evaluarii periodice la curs a fiecaruia si analiza ulterioara a feedback-ului corectiv, de imbunatatire, atunci cand va fi cazul.
3. Incercarea de a relua organizarea unei Conferintei Stiintifice anuale Internationale, prin provocarea/acceptarea si propunerea/sustinerea unor teme atractive si de actualitate la nivel micro sau macroeconomic si prin incurajarea si admiterea numai a lucrarilor valoroase, de inalta tinuta stiintifica.
4. Stimularea colegilor, mai ales a celor mai tineri, mai noi, si spre activitatea de cercetare, prin incurajarea lor pentru a participa la conferinte interne (chiar ale URA) sau externe, dar mai ales pentru a publica in baze de date ISI;
5. Imbunatatirea continua a curriculei academice si initierea unor noi abordari, chiar cursuri in format digital, in linie cu noile schimbari tehnologice, on-line, platforme de e-learning, etc.
6. Reprezentarea IAAB in lumea academica, in relatia cu institutiile abilitate din domeniul educatiei, la conferinte si forumuri de specialitate si promovarea calitatii superioare in educatia pentru afaceri.
7. Promovarea scolii si a brandului ASEBUSS in comunitatea de afaceri, prin participarea la evenimente de impact pentru prestigiul si reputatia, recunoasterea scolii, ca principal furnizor de educatie manageriala la nivel de top din Romania.
8. Afilierea Scolii la asociatii si organizatii de prestigiu, unde sa fim un membru activ, vizibil si de impact asupra deciziilor si actiunilor acelor entitati.
9. Promovarea transparentei si a comunicarii directe, deschise in actul de management al Institutului, consultarea majoritatii si luarea deciziilor in consecinta, conform Cartei IAAB si a legislatiei in vigoare.

Lect. Univ. Dr. Ovidiu Dîmbean-Creța



Bucuresti,  
15.12.2022

