

Wywiad z Panią Prezes Izabelą Byzdrą



Z radością informujemy, że na portalu polacywewloszech.com ukazał się wywiad z **Panią Prezes Polsko-Włoskiej Izby Gospodarczej Izabelą Byzdrą** przeprowadzony przez **Panią Ewę Trzcinską**. Gorąco zachęcamy do zapoznania się z, zamieszczoną niżej, treścią wywiadu, który można również znaleźć [tutaj](#). Zapraszamy do lektury:

Powiew świeżej energii popartej doświadczeniem i zrozumieniem dla różnic kulturowych, czyli biznes polsko-włoski z pomocą izby gospodarczej

Z Izabelą Byzdra, Prezes Polsko-Włoskiej Izby Gospodarczej rozmawia Ewa Trzcinska

Pani Prezes, przede wszystkim gratulacje - w tym roku została Pani wybrana szefową odradzającej się Polsko-Włoskiej Izby Gospodarczej. Proszę nam przybliżyć historię Izby i przeniesienia jej siedziby do Lublina Serdecznie dziękuję - nie ukrywam, że jest to dla mnie ważne osiągnięcie. Izba założona została w 1998 roku na podstawie ustawy o izbach gospodarczych, a jej siedziba znajdowała się wtedy w Warszawie. Po kilku latach - według moich informacji - naprawdę prężnej aktywności musiano niestety podjąć decyzję o zawieszeniu działalności, co podyktowane było wieloma czynnikami, których omawianie to osobny temat. Ten stan rzeczy trwał aż do 2018 roku, kiedy to wraz ze sporą grupą przedsiębiorców zorientowaliśmy się, że po pierwsze jest zapotrzebowanie na tego typu instytucję, a po drugie że reaktywacja Izby jest możliwa. Podjęliśmy zatem odpowiednie kroki, których efektem było wznowienie działalności

Polsko-Włoskiej Izby Gospodarczej. Następnie mając na uwadze, że znaczna część zrzeszonych firm operuje w województwie lubelskim oraz widząc wciąż jeszcze niewykorzystany potencjał tego regionu, podjęliśmy decyzję o przeniesieniu głównej siedziby Izby do Lublina. Dzięki temu mogliśmy uniknąć wielu problemów logistycznych, ale oczywiście nie oznacza to, że ograniczamy się tylko do obszaru Lubelszczyzny. Systematycznie nawiązujemy współpracę i prowadzimy działalność w coraz to nowych rejonach zarówno Polski, jak i Włoch.



Ilu członków obecnie liczy Izba i z jakich branż się wywodzą oraz z jakimi strukturami współpracuje? Obecnie jest to kilkadziesiąt podmiotów reprezentujących rozmaite obszary gospodarki. Są to m. in. firmy z branży spożywczej, energii odnawialnej, kosmetycznej, odzieżowej czy budowlanej, a także oferujące różnego rodzaju usługi, jak chociażby prawnicze lub finansowe. Do tego dodać należy, oczywiście, naszych niezrzeszonych klientów. Jeśli chodzi o współpracę, to również w tym przypadku możemy pochwalić się sporym zróżnicowaniem, jako że współdziałamy z instytucjami miejskimi oraz wojewódzkimi (prezydenci miast, burmistrzowie, urzędy miejskie, Urząd Marszałkowski), wysokiej rangi dyplomatami, Rzecznikiem Małych i Średnich Przedsiębiorców, Radą Przedsiębiorczości przy rządzie RP, innymi Izbami Gospodarczymi oraz polskimi i włoskimi uczelniami. **Przez rok, od 2015 do 2016, była Pani prezesem Lublin Italy Foundation, czy to doświadczenie przydaje się w obecnej pracy w Izbie?** Zdecydowanie tak. Ten epizod był właściwie próbką tego, z czym spotykam się obecnie w Izbie, dzięki czemu zadania pokroju organizacji misji gospodarczych, konwentów czy spotkań B2B nie były dla mnie nowością. Doświadczenie pracy w Lublin Italy Foundation było także znakomitym sposobem na nabycie pewnych kompetencji miękkich, których dziś nie sposób mi przecenić, jak chociażby poznanie specyfiki pracy w środowisku polsko-włoskim, jako że oba narody posiadają nieco odmienne podejście biznesowe (wynikające w dużej mierze z różnic kulturowych) – a cała sztuka polega na znalezieniu sposobu, jak te dwa podejścia skutecznie połączyć.



To bardzo ciekawe spostrzeżenie. Często tak nasi, jak i włoscy przedsiębiorcy nie zdają sobie sprawy z dzielących ich różnic kulturowych, co może nawet skutkować nienawiązaniem współpracy. Co najbardziej, Pani zdaniem, nas różni? Moim zdaniem różnice najbardziej widoczne są podczas procesu negocjacji. Chyba największą z nich jest to, że w Polsce popularne jest przechodzenie bezpośrednio do konkretów i dbanie, by całość negocjacji trwała możliwie krótko – co traktowane jest jako poszanowanie czasu partnera czy drugiej strony. We Włoszech z kolei dobrze widziane jest, by najpierw zapoznać się z firmą, z którą będzie się współpracować. Najlepiej nawiązać osobiste relacje – przynajmniej do pewnego stopnia – oraz nauczyć się cieszyć dobrym jedzeniem i kawą, których na spotkaniu raczej nie powinno zabraknąć.

Dysponuje Pani doświadczeniem i wiedzą dotyczącą finansów publicznych, jak i zarządzania funduszami europejskimi, którą wykorzystuje Pani na codzień w swojej firmie IB Company. Na ile ten bagaż doświadczeń przydaje się też szefowej Izby? Przydaje się ogromnie, bo podmioty działające lub chcące działać międzynarodowo (a więc tacy, którzy są zainteresowani współpracą z Izbą) bardzo często szukają środków, które pozwoliłyby im na otworzenie się na zagranicznym rynku oraz na zainwestowanie w innowacyjność – która często jest kluczowa, by w nowym środowisku być bardziej konkurencyjnym. Pozyskanie funduszy europejskich jest w takim wypadku dla przedsiębiorcy znakomitą rozwiązaniem. Wielokrotnie widziałam – czy to jako prezes IB Company, czy też jako dyrektor LAWP – jak przyznana dotacja potrafi odmienić losy danej firmy.

Jakie są główne kierunki, którymi Izba chce podążać? Warto tu, moim zdaniem, podkreślić, że Włochy są dla Polski coraz ważniejszym partnerem handlowym – obecnie są piątym największym importerem polskich produktów. Widzimy w tym ogromną szansę dla Izby, by tę dobrą koniunkturę wykorzystać poprzez zacieśnienie współpracy gospodarczej (wspomnianymi już misjami gospodarczymi, wspólnymi projektami unijnymi czy internacjonalizacją). Ale nie tylko. Kolejnymi, niezwykle ważnymi, obszarami są kultura i turystyka. Jestem przekonana, że dzięki organizacji koncertów, festiwali czy wystaw możemy naprawdę wpłynąć na zainteresowanie społeczeństwa polsko-włoskimi inicjatywami, pozytywnie oddziałując w ten sposób zarówno na turystykę, jak i na wizerunek Polaków w Europie.

Na kogo nakierowane są działania Izby? Przede wszystkim, oczywiście, na przedsiębiorców – naszych Członków, klientów i partnerów – bo wspieranie ich jest naczelną misją Izby. Ponadto za cel stawiamy sobie pomoc w rozwoju polsko-włoskich relacji, w tym celu współpracujemy z instytucjami kultury i nauki oraz bezpośrednio z polsko-włoską społecznością.



Najbliższe wydarzenie, które organizujecie lub będziecie patronem to Jeszcze tej jesieni organizujemy w Lublinie event poświęcony włoskiej branży spożywczej, który będzie połączony z prezentacją regionalnych włoskich produktów (szczególnie wkrótce). Zajmujemy się także włoskim

festiwalem „Bella Italia”, który odbędzie się w czerwcu przyszłego roku w Centrum Praskim Koneser w Warszawie. Będzie to znakomita szansa na zapoznanie się z włoskimi usługami oraz wysokiej jakości produktami wszelakiego rodzaju. **Modne jest ostatnio sformułowanie internacjonalizacja przedsiębiorstw, jakie ma tu osiągnięcia czy plany kierowana przez Panią struktura?** Za tym skomplikowane brzmiącym sformułowaniem kryją się proste, a jednocześnie niezwykle istotne działania, które mogą drastycznie zwiększyć zasięg działania danej firmy, właściwie z dnia na dzień. Mam tu na myśli na przykład kojarzenie ze sobą przedsiębiorców z dwóch państw (dajmy na to Włoch i Polski), czego efektem jest otwarcie sprzedaży rodzimych produktów na zagranicznym rynku lub ściągnięcie wysokiej jakości zagranicznego sprzętu, którego nie ma konkurencja, po atrakcyjnej cenie – w ten sposób polskie urządzenia fotowoltaiczne zagościły we włoskich budynkach, a włoskie maszyny, produkty spożywcze czy sprzęty kuchenne znalazły się w Polsce, zapewniając wysoką jakość rodzimemu wytwórstwu. Innym przykładem internacjonalizacji jest udział w zagranicznych targach i eventach, dzięki czemu bardzo szybko można poszerzyć bazę swoich klientów – wyjazdem tego typu, za którego organizację odpowiedzialna była Izba, był m. in. udział polskich producentów na targach Cosmoprof – jednych z największych targów kosmetycznych na świecie. **Rozpatrzmy następującą sytuację - jest włoski wynalazca, który chce w Polsce rozpocząć produkcję swojego chronionego patentem wyrobu. Chce znaleźć polskiego partnera, chce ewentualnie ubiegać się o dofinansowanie z Unii. Czy jest to dla Was interesujący casus? Co możecie mu zaproponować?** Oczywiście. Mamy szereg kontaktów, zaprzyjaźnionych przedsiębiorców i instytucji, którzy zawsze są chętnie nastawieni na owocną współpracę. Pierwszym krokiem jest rozmowa z zainteresowanym i ustalenie, co konkretnie chce osiągnąć. Następnie dogadujemy warunki współpracy i albo kierujemy do zaprzyjaźnionych firm czy organizacji, albo pośredniczymy w dalszych kontaktach z odpowiednimi podmiotami. Ponadto jeżeli jest to faktycznie wynalazek (chroniony patentem) to znaczy, że jest to jakieś nowatorskie rozwiązanie, co z kolei przekłada się na bardzo wysoką szansę pozyskania funduszy unijnych, jako że znaczna część z nich jest w Polsce przeznaczona właśnie na innowacyjność. W takim wypadku jesteśmy w stanie zaproponować kompleksową pomoc od przygotowania wniosku i całej dokumentacji po realizację projektu.



Na liście najważniejszych założeń Waszej działalności znajduje się m.in. wsparcie przedsiębiorstw w ich rozwoju i wzroście konkurencyjności, świadczenie pomocy przedsiębiorstwom w zakresie aplikowania i realizacji projektów ze środków unijnych. Jak

to wygląda w praktyce? Najczęściej wygląda to tak, że ze swoimi pomysłami zgłaszają się do nas przedsiębiorcy tak z Polski, jak i z zagranicy (jeśli chodzi o dotacje unijne w Polsce, to w przypadku tych drugich konieczne jest otwarcie działalności albo oddziału w naszym kraju). My to wstępnie oceniamy - ewentualnie coś podpowiadamy - i szukamy odpowiedniego konkursu, który daje możliwość finansowego wsparcia tego typu produktu bądź inicjatywy. Na tym etapie czasem proponujemy podjęcie wspólnych działań z jakąś znaną nam firmą zagraniczną, jako że część funduszy przeznaczona jest na współpracę i wymianę technologii czy doświadczeń. Następnie przygotowujemy pełen komplet dokumentacji aplikacyjnej. Jeśli dotacja jest przyznana, to oczywiście nasza rola się nie kończy - reprezentujemy klienta przed odpowiednimi instytucjami oraz wpieramy w realizacji projektu (tak od strony dokumentacyjnej, jak praktycznej, troszcząc się chociażby o pozyskanie pozwolenia na budowę i inne tego typu pragmatyczne rzeczy). **A jak byście wspomogli firmę oferującą np. usługi przygotowujące do uzyskania konkretnego certyfikatu unijnego ?** W tym wypadku niestety nie sposób dać ogólnej odpowiedzi, ponieważ wszystko zależy od typu certyfikatu oraz kraju, w jakim firma chce go uzyskać. Dlatego każdy przypadek musi być rozpatrzony indywidualnie. Na przykład zgłosiła się do nas kiedyś zagraniczna grupa bankowa, która chciała uzyskać certyfikaty i zgody na prowadzenie działalności finansowej w Polsce. My skontaktowaliśmy się z odpowiednimi departamentami danego ministerstwa, a następnie pomogliśmy w sporządzeniu dokumentacji. Czasem tyle wystarczy, czasem potrzebne są zupełnie inne działania. **Duży nacisk kładziecie również na rozwój kultury i turystyki polsko-włoskiej...** Oczywiście. To naturalny proces, zawsze za wymianą handlową szła wymiana myśli i kultury. Tak jest też w przypadku Polski i Włoch. Obecnie jesteśmy w bardzo ciekawym momencie, w którym charakter relacji pomiędzy tymi dwoma krajami przechodzi wyraźne zmiany. Polacy przestają już emigrować do Italii w poszukiwaniu pracy, natomiast coraz częściej jadą tam na wakacje. Ponadto - jeśli chodzi o turystykę - to zmienia się też podejście samych Włochów, którzy coraz częściej decydują się na wczasy w Polsce (tylko w pierwszym kwartale tego roku ponad 80 tysięcy Włochów korzystało z usług większych obiektów noclegowych w Polsce) nie tylko ze względu na atrakcyjne ceny, ale także na różnorodność oferty wypoczynkowej oraz stosunkowo nową infrastrukturę turystyczną. **Chcicie także rozwijać Izbę Gospodarczą. Co w związku z tym w najbliższych planach?** Oczywiście. Nie wszystko mogę zdradzić, ale na pewno chcielibyśmy jak najszybciej utworzyć specjalne grupy robocze, w których współpracowałiby nasi członkowie oraz klienci podzieleni na poszczególne branże. Planujemy też zacieśnienie kooperacji z innymi Izbami Gospodarczymi oraz instytucjami zajmującymi się gospodarką międzynarodową - w ten sposób chcemy zwiększyć naszą obecność na rynku międzynarodowym. Ponadto cały czas staramy się rozszerzyć naszą działalność na kolejne rejony zarówno Polski, jak i Włoch.



A tak na koniec, prywatnie jaka jest Izabela Byzdra? Jak Pani odpoczywa, co lubi najbardziej? O tym, jaka jestem może niech opowiadają inni (śmiej). Ale jeśli chodzi o odpoczynek, to nie ważne jak - ważne że we Włoszech (znajomi już dawno przestali pytać, gdzie się wybieram na wczasy). **A dlaczego właśnie Włochy na stałe zagościły w Pani życiu?** Moje kontakty z Italią zaczęły się na samym początku studiów i od tamtej pory trwają nieprzerwanie. Oczywiście, najpierw były to relacje czysto prywatne, potem także i zawodowe. Obecnie - jako prezes Izby - jestem z Włochami związana chyba bardziej niż kiedykolwiek. Powiem krótko - to mój drugi dom. **Pani Ulubione miejsce we Włoszech to ...** Nawet Pani nie wie, jak trudno mi na to pytanie odpowiedzieć... Ale jeśli miałabym wybrać jedno miejsce (a raczej region), to byłaby to Toskania. **Ulubione danie ...** Spaghetti ai frutti di mare. **Czego sobie i Izbie życzy Pani na najbliższe 5 lat?** Przede wszystkim stabilności gospodarczej, bo tylko w przypadku braku niepokoju o jutro przedsiębiorcy mogą się stale rozwijać, podejmować nowe inicjatywy i otwierać się na nowe możliwości - a to zawsze wróży dobrze takim instytucjom, jak nasza. **I my tego nie tylko Pani i Polsko-Włoskiej Izbie Gospodarczej w Lublinie, ale też i sobie życzymy. Jednocześnie liczymy, że wielokrotnie będziemy mogli informować o przeprowadzanych przez Was inicjatywach polsko- włoskich. Może też wspólnych?** Serdecznie dziękuję.

Byłabym zaszczycona, mogąc z Państwem współpracować i pozostaje mi jedynie wyrazić nadzieję, że portal polacywewłoszech.com będzie aktywnie uczestniczył w organizowanych przez Izbę spotkaniach i eventach - najlepiej jako współorganizator. **Dziękuję za rozmowę**

Źródło: <https://pwig.eu/?p=319>