

"the N space. - un ecosistem gândit strategic, unde evenimentul devine vehicul de poziționare"

(Interviu cu antreprenorul Vlad Mihălăchioiu, fondatorul Romanian Business Club)

Om de business, constructor de comunități și lider autentic, Vlad Mihălăchioiu, fondatorul Romanian Business Club, este genul de vizionar care nu așteaptă permisiuni și nu caută scurtături. El construiește. Fie că vorbim despre Romanian Business Club, locul în care peste 20.000 de antreprenori au făcut schimb de idei, conexiuni și resurse, fie că ne referim la cele mai recente proiecte, precum the N space., un spațiu de evenimente modern în inima

Bucureștiului de Nord, Vlad are o regulă simplă: începe. Cu ce are, de unde e, dar întotdeauna cu gândul la impact. Într-o lume în care mulți visează la start-up-uri de succes, el a ales altceva: să devină startul. A construit de la zero business-uri în care a investit nu doar bani, ci și viziune, răbdare, muncă grea și mai ales oameni. Despre munca sa și piața pe care activează, Vlad ne-a vorbit în cadrul unui interviu.

Reporter: De când sunteți în această piață?

Vlad Mihălăchioiu: Activez în industria evenimentelor de peste zece ani, timp în care am organizat mai mult de 1.000 de proiecte. the N space. este sinteza acestei experiențe și a unei revelații personale trăite la New York, unde am înțeles că viitorul nu aparține locațiilor spectaculoase, ci acelor cu sens.

Astăzi, the N space. este un ecosistem gândit strategic, unde evenimentul devine vehicul de poziționare. Totul este calibrat cu precizie: lumină, acustică, atmosferă, echipă, un loc ce susține nu doar formate, ci stări.

Sunt și fondatorul Romanian Business Club - o comunitate de peste

450 de antreprenori cu care construim împreună relații reale, oferim sprijin autentic și un nou mod de a face business în România.

Am construit, am greșit, am învățat. Nu m-am oprit niciodată, pentru că adevărata experiență vine din curajul de a merge mereu mai departe, indiferent cât de ușor sau greu este.

Reporter: Ce înseamnă spațiu modern de evenimente? Ce condiții trebuie să îndeplinească acesta?

Vlad Mihălăchioiu: La the N space., fiecare element este calibrat pentru a susține ideea clientului, nu pentru a o eclipsa. De la lumină naturală și acustică, până la modul în care ești întâmpinat sau condus că-

(continuare în pagina 5)





(urmare din pagina 4)

tre locul tău - totul contribuie la o stare. Un spațiu modern nu oferă doar context. Oferă control, eficiență, atmosferă și memorabilitate. Și, mai ales, oferă predictibilitate - pentru că în spatele rafinamentului se află o arhitectură de procese bine pusă la punct.

Reporter: Cum apreciați cererea din domeniu?

Vlad Mihălăchioiu: Oamenii nu mai vor un eveniment "corect", ci unul care rămâne imprimat - în minte, în emoție și în felul în care brandul lor este perceput. Se caută sens, ritm, coerență, iar asta obligă locațiile să treacă de la închiriere de metri pătrați la livrare de experiență reală. the N space. s-a născut exact din această schimbare de paradigmă. Suntem parte dintr-o generație nouă de spații care răspund unui public mai educat, mai exigent și mai conștient de impactul fiecărei alegeri.

Reporter: Cum vedeți oferta (concurența) din sectorul în care activați?

Vlad Mihălăchioiu: Oferta este

diversă, dar fragmentată. Sunt multe spații care oferă frumusețe vizuală, altele care oferă logistică. Foarte puține le integrează coerent. În zona Arcului de Triumf, the N space. este singurul spațiu de evenimente cu această poziționare premium, într-un perimetru de 3 kilometri. Nu konkurăm prin preț sau dimensiune, ci prin experiență.

Ceea ce ne diferențiază nu este în ceea ce se vede, ci în ceea ce se simte: fluiditate, eleganță funcțională, control total asupra livrării. Nu suntem doar o locație, ci o arhitectură completă de experiență. Iar asta se simte de la primul contact.

Reporter: Cum evoluează piața?

Vlad Mihălăchioiu: Piața evenimentelor din România a intrat într-o etapă de maturizare. Cerințele au devenit mai clare, bugetele mai bine calibrate, iar așteptările - mai structurate. Vedem tot mai des cereri pentru spații versatile, cu logistică integrată, cu lumină naturală, cu atmosferă. Nu se mai caută doar "unde facem", ci "ce spunem prin locul în care facem".

the N space. a apărut exact ca ră-

spuns la această evoluție: Noi oferim un parteneriat care acoperă tot - de la tech și catering, până la concept și flux.

Clienții sunt mai bine informați, mai atenți la detalii și mai interesați de rezultate. Iar noi livrăm exact asta: structură, claritate și un cadru memorabil.

Reporter: Ce perspective vedeți în zona în care activați?

Vlad Mihălăchioiu: Industria evenimentelor traversează un moment de redefinire, iar perspectivele sunt promițătoare tocmai pentru cei care înțeleg această transformare. Cererea se mută către experiențe personalizate, servicii integrate și spații care pot livra impact real, nu doar decor. În acest context, perspectivele nu țin de volum, ci de valoare adăugată.

the N space. e construit pentru această etapă: ca un spațiu modular, complet echipat, pregătit pentru evenimente curate conceptual și eficiente logistic.

Ne așteptăm la o consolidare a pieței, în care locațiile cu viziune, claritate și standarde înalte vor deveni parteneri strategici pentru

branduri, nu simple furnizoare de metri pătrați.

Reporter: Ce fel de evenimente găzduiți?

Vlad Mihălăchioiu: Găzduim evenimente corporate și private - conferințe, lansări de brand, workshopuri, board meetings, gale, vernisaje sau întâlniri de networking curatoriat.

Spațiul este complet modular: poate fi configurat pentru o cină restrânsă cu 20 de persoane sau pentru un eveniment amplu cu peste 200 de invitați. De la zona de lounge până la sala principală - fiecare spațiu are un rol clar, care poate funcționa și independent.

Clienții ne aleg pentru că oferim mai mult decât un cadru elegant - livrăm un format complet, în care fiecare detaliu e gândit să susțină mesajul și să creeze o stare.

Indiferent de dimensiune sau industrie, tratăm fiecare eveniment ca pe un proiect strategic - cu claritate, ritm și echilibru.

Reporter: Ce prețuri de închiriere sunt în aria în care activați?

(continuare în pagina 6)



(urmare din pagina 5)

Vlad Mihălăchioiu: Aria în care activăm este una premium, atât prin poziționare, cât și prin nivelul serviciilor oferite. Prețurile reflectă nu doar accesul la un spațiu versatil, ci și valoarea unui sistem integrat - de la logistică și tech, până la ospitalitate și execuție impecabilă.

Nu tarifăm spațiul ca pe o simplă locație, ci construim oferte personalizate, în funcție de complexitatea evenimentului, durata acestuia și serviciile solicitate.

Ce garantăm este transparența - fiecare componentă e clar definită, iar experiența livrată este coerentă și eficientă.

Pentru brandurile care caută mai mult decât o sală - caută impact, atmosferă și control - raportul între cost și valoare este întotdeauna justificat.

Reporter: Ce membri aveți în asociație și ce face asociația pentru acest domeniu?

Vlad Mihălăchioiu: Romanian Business Club este o comunitate antreprenorială pe care am fondat-o dintr-o nevoie reală: aceea de

sprijin, claritate și conexiune autentică. Astăzi, peste 450 de antreprenori activi fac parte din club - de la fondatori de startup-uri la lideri de business matur.

Este o comunitate vie, autofințată, în care schimbul de know-how, mentoratul informal și susținerea reciprocă se întâmplă firesc. Organizăm săptămânal întâlniri cu teme aplicative - de la strategie financiară și marketing, până la leadership, echilibru personal și scalare.

În acest domeniu - al evenimentelor și networkingului real - Romanian Business Club funcționează ca un catalizator. Punem la aceeași masă oameni care altfel nu s-ar fi întâlnit și creăm contexte în care colaborările apar natural.

Mai mult decât o rețea profesională, este un ecosistem de creștere, în care performanța este însoțită de sens și relațiile sunt construite pe încredere, nu pe formalitate.

Reporter: Ce cifră de afaceri aveți în 2024 și ce perspective întrevedeți pentru acest an?

Vlad Mihălăchioiu: 2024 este un an de consolidare și creștere pentru

the N space. Cererea constantă pentru evenimente premium, cu servicii integrate și livrare impecabilă ne plasează pe un trend ascendent.

Lucrăm cu branduri care înțeleg valoarea unui cadru strategic și investesc în experiențe cu miză, nu în aparență. Această aliniere ne permite să fim selectivi, eficienți și relevanți.

Perspectivile sunt solide: ne aflăm într-un punct în care reputația, poziționarea și cererea se întâlnesc natural. Vom închide anul cu peste 100 de evenimente organizate, ceea ce ne va aduce foarte aproape de o cifră de afaceri de 1 milion de euro.

Reporter: Estimați că vom avea o criză pe piața unde sunteți prezenți? Cum afectează contextul geopolitic și macroeconomic sectorul dumneavoastră de activitate?

Vlad Mihălăchioiu: Sectorul evenimentelor este, prin natura lui, sensibil la context - fie el economic, social sau geopolitic. Însă ceea ce observăm este că, în perioade de incertitudine, evenimentele nu dispar, ci își schimbă forma și rolul.

Devine esențial modul în care comunicăm, cum îți aduni echipa, cum îți poziționezi brandul.

the N space. activează într-un segment rezilient: clienții noștri sunt organizații care gândesc strategic, care comunică constant și care văd evenimentul ca pe un instrument de leadership, nu ca pe un cost opțional.

În plus, tocmai pentru că ne-am construit ca un ecosistem eficient, cu resurse interne și parteneri integrați, suntem capabili să oferim predictibilitate, flexibilitate și control - exact ceea ce companiile caută în vremuri instabile.

Nu ne temem de criză, dar suntem atenți. Adaptabilitatea, inteligența operațională și ascultarea pieței sunt cele mai bune instrumente în fața oricărui scenariu economic.

Reporter: Mulțumesc!