



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

A8 – Dezvoltarea de instrumente antreprenoriale

Colectie de succese si esecuri in afaceri

MARI AFACERI DE SUCCES

Material pregătit de **Centrul Roman pentru Educatie Economica** in cadrul proiectului „**Universitatea Antreprenoriala – Dezvoltarea si promovarea culturii antreprenoriale in conditii de criza si postcriza**” (2010-2013)

CREE, 2013

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

PRIMUL VAL DE CAPITALISTI (SFARSIT DE SECOL XX)

GELU TOFAN - DANUBIANA

În ciuda percepției generale, privatizarea unei companii de stat nu coincide cu rentabilizarea sa imediată. Este relevant, în acest context, exemplul producătorilor de anvelope Danubiana București, Victoria Florești și Sylvania Zalău, altădată concurenți, acum reuniți sub umbrela Grupului Tofan. Odată trecute în proprietate privată, fabricile au fost restructurate, iar producția a fost redistribuită.

Deși procesul de restructurare a început acum 15 ani, abia astăzi el se apropie de final. „Restructurarea fabricilor a trebuit să țină cont de tendințele generale din industria autohtonă, dar și de criza financiară care a afectat întreaga economie națională”, explică președintele Rofan Grup, Gelu Tofan. Punctual, dacă Danubiana produce astăzi anvelope pentru mașini agricole, Victoria se ocupă de anvelopele pentru autoturisme și camioane, iar Solvoana, de autocamioane și autobuze. Cea de-a patra divizie a grupului, Tofan Recap, are ca obiect de activitate resaparea anvelopelor.

În 1997, Danubiana avea o cifră de afaceri de 55 milioane euro, Sylvania, de 18 milioane, iar Recap, de un milion de euro. Dintotdeauna, circa 60% din producție a plecat la export, principalele piețe de desfacere fiind SUA, Germania și Marea Britanie. Piața internă este acoperită de Victoria, iar în curând și Sylvania va începe să producă pentru consumul domestic. Este o strategie încurajată de Acordul de Asociere la Uniunea Europeană și de Acordul CEFTA, care fac din România o piață integrată în circuitul european și global. Costurile mici de la noi au dus la creșterea concurenței în sectorul anvelopelor, tot mai

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

multi producatori optand pentru mutarea operatiunilor aici. Intrarea unor mari companii internationale i-a afectat puternic pe micii producatori, care si-au vazut toate realizările de pana atunci amenintate de politicile agresive de extindere ale gigantilor internationali. Asa s-a ajuns ca in doua dintre tarile semnatare ale Acordului CEFTA, Ungaria si Cehia, in industria anvelopelor sa existe monopol: Michelin in Ungaria si Continental in Cehia.

In general, in aceasta industrie, rezista ori marii producatori, cu afaceri de zeci de miliarde de euro, ori cei mici, dar orientati spre produse de nisa. De obicei, este vorba de anvelope speciale cu un cost mediu, produse in serie limitata (circa 20.000 de bucati pe an) si care se vand la preturi mari, care garanteaza obtinerea de profituri bune. Tofan Grup face, la randul sau, parte din aceasta categorie.

Cine produce cauciucuri in Romania

In Romania, piata anvelopelor se imparte astfel: primii trei producatori mondiali, Bridgestone, Goodyear si Michelin au 60% din piata, urmasorii trei, Continental, Pirelli si Dunlop, au 20%, iar ceilalti patruzeci, restul de 20%.

Primii trei jucatori au venituri cuprinse intre 10 si 12 miliarde euro anual, urmasorii trei, de 3-4 miliarde euro, iar ceilalti intre 100 milioane si un miliard de euro.

Tofan se afla la mijlocul clasamentului primilor 50 de producatori. Pentru a se diferentia in acest peisaj concurential, managementul Tofan a decis sa investeasca in imaginea produselor. De exemplu, in cazul Sylvania Zalau, va fi nevoie de schimbari ale liniei tehnologice in valoare de un milion de euro. In paralel, aici se va fabrica un nou produs, cu un nou nume, intrucat anvelopele Sylvania nu se vand la parametrii sperati. „Orice firma care merge in pierdere trebuie sa-si reorienteze strategia”, explica presedintele Tofan Grup decizia de restructurare a societatii Sylvania.

Anul trecut, managementul a fost nevoit sa renunte la 30% din personal, in total peste 3.000 de oameni, care au primit salarii compensatorii conform

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

contractului colectiv de munca. Potrivit presedintelui sindicatului Tofan-Danubius, Ion Popa, in primul val al disponibilizarilor, angajatii au avut optiunea de a se inscrie pe liste pentru a primi sase salarii. „Nu au fost tensiuni, si reducerea personalului s-a facut natural, angajati de pe toate pozitiile, fie ei operatori chimisti, muncitori sau ingineri, au ales sa plece”, spune Ion Popa.

Disponibilizari au fost operate si la centru: o suta din cei patru sute de angajati din aparatul administrativ si de distributie au fost nevoiti sa paraseasca firma, iar restul au suportat o reducere salariala de 25%.

Sunt, cu toate, masuri ce se impuneau in conditiile scaderii puterii de cumparare a populatiei si a clientilor si a cresterii concurentei din partea importatorilor de anvelope uzate, provenite din Germania, Italia si Austria. In plus, afacerea a fost afectata, de-a lungul timpului, si de fluctuatiile principalelor monede, euro si dolarul, caci modelul sau de business presupune exporturi in dolari si importuri pe euro.

La finalul anilor '90, Gelu Tofan nu intentiona sa renunte la niciuna din companii. Poate ca daca societatile ar fi mers la turatie maxima, s-ar fi gandit la o asemenea varianta, dar la acea vreme nu credea ca ar fi putut obtine un pret conform cu asteptarile sale. Din acelasi motiv amana vanzarea actiunilor pe o piata straina de capital.

Si totusi, pana la urma, Silvania a fost instrainata, fiind achizitionata de gigantul Michelin. Discutii au existat cu toti cei trei mari producatori mondiali, Michelin, Good Year si Bridgestone. Iar Gelu Tofan a pornit de pe o pozitie optima in aceasta negociere, caci oricare dintre ei intra in proprietatea fabricii devenea lider de piata, datorita aportului de capacitate instalata adus de Silvania.

Capitalistul Gelu Tofan

Daca este ceva ce-l scoate din minti pe Gelu Tofan, este sa fie asociat cu oamenii de afaceri “parveniti” aparuti peste noapte la inceputul anilor '90, cu cei care au spalat bani, au dat spagi, au deturnat fonduri. Recunoaste, totusi, ca pentru un un intreprinzator de succes, separarea totala de factorul politic este

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

aproape imposibila. Cu alte cuvinte, daca nu ai relatii in mediul politic, trebuie sa muncesti de zece ori mai mult decat ceilalti.

Modelul sau de om de afaceri este John Ford, care a reusit sa transforme un mic atelier pornit de la un garaj intr-una dintre primele corporatii din lume. John Ford conducea un Ford, Gelu Tofan a condus, la inceput, o basculanta Roman de 16 tone, pe care a luat-o la un pret bun si a tinut-o jumatate de an in fata blocului pana a facut rost de banii necesari sa o transforme intr-un autotractor. Acesta a fost punctul de pornire in afaceri. A doua masina personala a fost tot un camion si abia a treia a fost un autoturism, un Opel Record achizitionat second hand.

ALIN BURCEA – PARALELA 45

Alin Burcea avea doar 26 de ani in primavara anului 1990, cand a infiintat, impreuna cu un prieten, agentia de turism "Paralela 45". Cu trei ani in urma, absolvise Facultatea de Turism, iar in decembrie 1989 a avut oportunitatea de a insoti prin tara, pe post de ghid si translator, trei ziaristi japonezi, corespondenti de presa la Londra, Paris si Madrid. Pentru efortul sau, a fost recompensat cu echivalentul a trei mii de euro, capital suficient pentru a deveni unul dintre primii intreprinzatori privati din Romania.

Primul sediu al firmei a fost pe Bulevardul Elisabeta, intr-un fost spatiu ce apartinea societatii Horticola. Astazi, compania este una dintre cele mai mari agentii de turism din Romania si, in paralel, poate cea mai mare firma de familie din tara.

Sotia sa, cu care era prieten inca din facultate, a intrat in actionariatul firmei in 1994. „La inceput aveam un telex (serviciu de dactilografiere la distanta cu ajutorul teleimprimatorului), pe care nu-l obtinusem pe cai prea legale. Si am mai avut o sansa, ca am avut sediu central de la inceput, datorita asociatului

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismului Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

meu. A fost chiar o perioada de pionierat, stateam la cozi la vize la ambasade, faceam Turcia cu autocarul, organizam circuite turistice cu autocarul in Grecia”.

Au fost multe momente deosebite in istoria de doua decenii a companiei. In iunie 1990 Paralel 45 a organizat prima excursie de grup, cu ghid. Destinatia era Istanbul, isi aminteste si acum cat era de emotionat, pentru ca pana atunci iesise doar pana in Bulgaria. Apoi, la World Cup 1994, “am dus 180 de romani in America, la un pret extrem de mic, iar eu nu mai fusesem niciodata in America. A fost superb, echipa Romaniei a jucat bine si ne-am intors foarte optimisti.” In 1996 au organizat primul charter, in Antalya, si au reusit sa iasa si pe profit. Un moment emotionant este legat de Expozitia mondiala de la Hanovra, in 2000, unde “ne-am ocupat de partea tehnica, cazare, masa, transport, vreme de 6 luni pentru delegatia Romaniei. Sunt mandru de S.U.A. 2012, cele 8 programe create pentru acest an si din care am facut minim cite unul din fiecare. Nu in cele din urma, sunt mandru de Revelion Kenya 2013, o misiune indrazneata care va fi o premiera pe piata romaneasca. Sunt mandru de multe programe, dar mai ales de echipa mea, care functioneaza de multi ani ca o echipa bine sudata.”

Din 1990 si pana acum, a fost si secretar de stat in Ministerul Turismului, si om politic, si investitor in turism, iar in 1991 a pus bazele Asociatiei Nationale a Agentiilor de Turism (ANAT).

Spune ca nu se gandeste la vanzarea afacerii, pentru ca nu vrea sa faca altceva. “M-ar interesa inasa un investitor strategic, din turism, cu putere financiara, sa facem parte dintr-un grup mai mare, mai puternic, in care sa fiu si eu actionar.”

CRISTIAN TANTAREANU

Cristian Tantareanu a intrat in afaceri in 1990. De profesie inginer constructor, a optat pentru o firma de imobiliare, ajungand rapid celebru ca

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

asociat principal la centrul comercial Prisma și, recent, ca proprietar al proiectului Paradisul Verde, un cartier rezidențial cu o mie de vile, în care a investit nu mai puțin de 200 milioane euro. Terenul îl achiziționase la un preț de nimic acum mai mulți ani, de când avusese intenția de a-și deschide o fermă. Ulterior, zona a început să fie tot mai atragătoare pentru dezvoltatorii imobiliari.

Tantareanu a dezvoltat o afacere de familie, în care obiectul principal de activitate este completat de societăți ce se ocupă de construcții, infrastructura sau chiar asamblare calculatoare. Are trei băieți – doi au terminat construcțiile, iar al treilea, Dreptul, și toți lucrează astăzi în departamentele de execuție în construcții. Problemele juridice sunt gestionate de o nora, contabilitatea este responsabilitatea altei nuri. Mai sunt doi veri care conduc activitățile de construcții și investiții și încă unul, arhitect și șef de proiect al Paradisului Verde și al complexului Prisma. Chiar și nepoții, încă de vârstă școlară, sunt consultați din când în când în problemele de business.

„Te naști sau nu cu simțul afacerilor, este o chestiune de har”, e convins șeful clanului Tantareanu. Dacă în cazul celorlalți membri ai familiei nu poate garanta că au fost înzestrați cu acest talent, despre sine își aminteste că „și înainte de '89, colegii îmi spuneau că dacă mă năsteam în capitalism, aș fi fost milionar”. De la fiii săi pretinde multă muncă și responsabilitate, și spune că întotdeauna s-a ghidat după ideea că niciunul dintre copii nu va accede la conducerea vreuneia dintre companiile din grup decât dacă demonstrează atașamentul și calitățile necesare unui manager eficient. Și asta, pentru că e convins că cel mai bine răzbat în afaceri cei care pornesc singuri, de la zero, fără niciun sprijin și nicio obligație.

FAMILIA MICULA

Companiile European Drinks și Rieni Drinks, ambele cu capital romano-

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 „Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 „Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: „Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

suedez, au dominat piata autohtona de bauturi racoritoare si alcoolice inca de la lansare. Cumva, era previzibil, caci familia Micula investise in compania din Bihor peste un miliard de euro. Astazi, capacitatile de productie ale firmei dau de lucru pentru 11.000 de oameni si se intind pe un spatiu total de 20 de ori mai mare decat cel initial: 34.600 mp la Rieni si 14.000 mp la Sudrigiu, ambele comune din judetul Bihor.

Dezvoltarea European Drinks a fost posibila si datorita intemeierii unei firme de distributie dedicata exclusiv produselor fratilor Micula: Transilvania General Import-Export, care detine unul dintre cele mai mari parcuri auto din tara, de aproape 2.000 de autovehicule de diverse tonaje. Compania se ocupa de distributia tuturor produselor, fie ca este vorba de bauturile racoritoare Frutti Fresh, American Cola, de sucurile naturale Sante, Trompi si Aloha, apa minerala naturala Izvorul Minunilor sau bauturile alcoolice Scandic Pop, Tanita, Dubognac si Palinca de Bihor.

Cand s-au lansat in afaceri, proprietarii European Drinks au avut in vedere avantajul enorm oferite de resursele naturale exceptionale din Bihor, in primul rand apele minerale extrase prin foraj din bazinul Beiusului, pe aliniamentul Rieni-Sudrigiu. Toate cele 120 de sortimente proprii de bauturi racoritoare si alcoolice sunt realizate cu ape minerale naturale, protejate de orice sursa de poluare externa. Asa cum spune Augustin Popa, director comercial al European Drinks, de cate ori s-a avut in vedere expansiunea in tara si deschiderea unor noi capacitati de productie in alte zone ale tarii, inclusiv in Bucuresti, ideea nu a fost dusa pana la capat exact din cauza necorespunzatoare a apei. Potrivit unui studiu efectuat de institutul de cercetare a pietei AC Nielsen, European Drinks detine o cota de piata de 55,1% pe segmentul de bauturi racoritoare carbogazoase, si de 50,7%, pe segmentul de ape minerale imbuteliate. De asemenea, compania se lauda cu o pondere de 31,7% pentru produsele tip ketchup si de 36,1%, pentru pastele de tomate.

Un proiect neconcretizat a fost ambalarea si distributia de lapte in produse

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Tetra Pak. Au amanat aceste planuri, pe de o parte pentru ca piata este supraaglomerata, pe de alta pentru ca romanii prefera in continuare sa achizitioneze lapte proaspat, chiar daca dupa doua zile se altereaza, decat sa apeleze la produsele din supermarketuri. Asadar, desi este prezenta pe piata de aproape doua decenii, tehnologia UHT nu prezinta in continuare incredere, desi (sau poate tocmai pentru ca) asigura un termen de valabilitate de un an. Sau, poate, pentru ca laptele la Tetra Pak este mai scump decat cel proaspat.

Pe langa produsele de baza, platforma de la Sudrigiu mai produce si un concentrat pentru animale, denumit Granibrut, cu un continut proteic de trei ori mai mare decat cel al furajelor obisnuite. Daca planul de a intra in sectorul de lactate s-ar fi concretizat, Granibrutul ar fi inlesnit mult intregul ciclu de productie: „faceam un troc cu taranii, ei ne dadeau porumbul, noi le dadeam furajele, apoi colectam laptele de la colaboratori si il distribuim in toata tara. Dar asta este, piata nu este inca pregatita pentru acest sistem de lucru, deci l-am pus pe linie moarta, cel puțin pentru moment”, spune directorul general al Transilvania Import-Export, Catalin Micula.

Intreaga capacitate de productie a European Drinks este automatizata, procesul de fabricatie fiind asistat permanent de la nivelul camerei de comanda, ceea ce permite un control detaliat al indicatorilor de calitate, chimici sau microbiologici, in laboratoarele complexului industrial. Exista, aici, si linii de ambalare de ultima ora, unde se produc foliile stretch utilizate la baxuirea si la paletizarea flacoanelor, ambalaje din polietilena, sacose imprimate, pungi, saci etc. De altfel, aici se afla si singura masina de imprimat in policromie din Romania, dar si echipamente de ultima generatie care permit imbutelierea in recipiente de capacitati diferite, de la 0,25 l pana la 2,5 l.

O prejudecata pe care familie Micula a tot incercat s-o combata in ultimii ani este aceea ca orice produse realizate pe cale industrială sunt toxice si nerecomandabile. In acest sens, conducerea companiei da exemplul fabricii Scandic Distilleries, situata la 70 km de Oradea. Aici se produce alcool cu

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

concentratie de peste 96 grade, printr-un proces tehnologic imprumutat de la firme de profil renumite, din Germania, Franta, Austria, Suedia, Belgia, etc. Acest proces functioneaza pe baza unor coloane de distilare din inox, ce permit eliminarea unor compusi extrem de nocivi, precum metalele grele (cupru, plumb), ce pot genera afectiuni renale, hepatice, oftalmologice sau nervoase. Ioan Micula, presedintele European Drinks, garanteaza ca "cei mai multi astfel de compusi lipsesc cu desavarsire din produsele noastre, in timp ce altii se afla in concentratii nesemnificative, de pana la 300 de ori mai mici decat in cazul altor bauturi similare ce se gasesc pe rafturile magazinelor sau chiar pe marginea drumului, produse naturale, in gospodariile oamenilor"

Investitia European Drinks a adus castiguri insemnate nu numai familiei Micula, ci si locuitorilor din zona Bihorului. Decenii la rand, oamenii locului au supravietuit de pe urma mineritului de metale grele si a lucrului in intreprinderile ceausiste, inchise in bloc dupa prabusirea comunismului. De la infiintarea European Drinks si pana acum, mii de someri care altfel n-ar fi avut nicio sansa de reangajare au fost preluati de fabricile familiei Micula: numai in ultimii ani, in cele doua fabrici au fost angajati 1.645 de someri si 815 tineri absolventi de liceu si scoli profesionale.

Familia si afacerile

Sapte frati si veri din doua familii diferite, Micula si Popa, stapanesc peste un veritabil imperiu de afaceri. Initiativa a apartinut fratilor Ioan si Viorel Micula, fugiti peste granita, in Suedia, in timpul comunismului. Acolo pusesera pe picioare o firma de hardware si comert industrial, iar cu banii stransi de pe urma acestei afaceri si-au permis, la intoarcerea in tara, sa se lanseze in activitati de comert cu Transilvania General Import Export, compania care avea sa devina « una dintre cele mai performante retele de distributie din sud-estul Europei », dupa cum sustin fratii Micula. Abia apoi au intrat in productie, incepand cu bauturi racoritoare si alcoolice. Au achizitionat doua platforme industriale, una de alcool si alta de bauturi racoritoare, in Rieni si Sudrigiu, iar in 1995, au dat lovitura

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

lansand pe piata Frutti Fresh, care a ajuns lider de piata in doar trei ani. In 1996 a venit momentul lansarii in activitatile de productie si imbuteliere a apei minerale, pentru care au fost necesare investitiile de 25 milioane de euro. In toamna anului 1999, au inceput investitiile pentru cea de a treia platforma de industrie alimentara, European Food, din Stei.

Cand s-au intors in tara, imediat dupa decembrie '89, au fost intampinati cu destul de mult scepticism: „am fost surprinsi sa vedem ca in loc ca lumea sa aprecieze ca ne-am intors pentru a face ceva in tara, am fost acuzati ba ca ne-am parasit patria la nevoie, ba ca ne-am intors ca sa profitam si sa facem speculatii de pe urma bunastarii de acasa”, dupa cum povesteste Viorel Micula. Un alt aspect care i-a luat prin surprindere a fost huliganismul concurentei: „ni s-au spart vitrinele, magazinele, firmele luminoase, ne-au fost dezlipite sau rupte etichetele de pe sticlele sau cutiile din rafturi. Nu intelegem de ce, doar e o piata mare, cu multi jucatori, care pot convietui fara probleme”.

Revenind la povestea „familiilor European Drinks”, cei doi frati spun ca au fost intreprinzatori de mici, „intotdeauna am avut acest spirit de acumulare si economisire de bani, copiii fiind munceam pentru orice banut. Si in Suedia, tot ce am reusit s-a bazat pe experienta capatata in Romania, in anii comunismului. Cand eram copii, reparam televizoare, iar in vacante munceam pe litoral. Intotdeauna am reusit tot ce ne-am propus, pentru ca avem o ambitie si un fler, probabil, iesite din comun”. Potrivit gurilor rele, cei doi au fost inzestrati din plin si cu capacitatea de compromis si cu intuitia de a-si urma intotdeauna interesul, indiferent de circumstante. Astfel, de-a lungul timpului, mai multi angajati de incredere ai familiilor Popa si Micula au ajuns pe pozitii bune in politica. De pilda, directorul companiei, Cornel Popa, a ajuns deputat PNL, Romulus Dascalu, directorul de la Scandic Distilleries, a candidat si el la un loc de parlamentar.

“Nu am ascuns niciodata faptul ca am sprijinit acele partide politice in care am avut incredere ca vor binele economiei si al mediului privat, si garantez ca niciodata nu am iesit din cadrul legal”. Si atunci, cum explica de ce, spre

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

deosebire de alți contribuabili, sancționați de stat la prima abatere, firmele grupului European Drinks au beneficiat de nenumărate ori de amânări sau scutiri la plata dărilor la stat? “Am acumulat, într-adevăr, datorii importante către bugetul de stat, rezultate exclusiv din accizele la producția de alcool, care reprezintă 85% din valoarea produsului. Dar cred că orice firmă, mare sau mică, este îndreptățită să negocieze sistemul de plată cu furnizorii, bancile, chiar și cu instituțiile de stat. Ce pot spune cu mâna pe inimă este că niciodată nu am fost favorizați de Guvernul României sau de Ministerul Finanțelor. Ba chiar marturisesc că valoarea penalităților, la care se adaugă dobânzile impuse de Finanțe, sunt mai mari decât orice dobândă cerută de vreă bancă. Să nu uităm că numai firmele noastre achită anual la buget peste 100 milioane lei, aproape jumătate din totalul impozitelor și taxelor colectate în Bihor”, spune Ioan Micula.

Frații Micula se numără printre puținii oameni de afaceri de renume care au refuzat să se implice în sport, nu au investit în niciun club de fotbal și nici nu și-au dorit vreodată să fie asociați cu activitățile neortodoxe cu care este asociat acest domeniu în România.

În orice fel de afacere au demarat, s-au orientat după principiul “bun și ieftin”, lansând exclusiv produse accesibile unui număr cât mai mare de oameni. Și pentru viitor, au în vedere aceeași strategie: indiferent ce noi produse sau servicii vor lansa, întotdeauna vor avea în vedere că acestea să ajungă la mase cât mai mari de cumpărători.

GEORGE COPOS

Sub numele simplu Ana, George Copos a construit un imperiu financiar cu tentacule în mai toate domeniile, de la operațiuni hoteliere la motoare electrice, panificație, electronice sau transporturi.

Omul de afaceri se laudă că toate companiile din grup generează profit,

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

fapt ce se datorează lui și soției sale Cristina, care dețin peste 90% din grupul Ana, un holding cu vânzări anuale de peste 80 milioane euro.

Copos povesteste cu orice prilej că piatra de temelie a holdingului său a fost o cofetărie, pentru deschiderea căreia și-a ipotecat casa. Și își compară afacerea cu cea mai mare companie din lume, General Electric, chiar dacă, din punct de vedere financiar, vânzările Ana Group reprezintă sub 0,05% din cele ale GE. Ca și General Electric, grupul Ana a mers pe modelul diversificării afacerilor, pe o ofertă diversă, din sectoare care aparent nu aveau nicio legătură. Ani de zile, specialiștii atenționau asupra falimentului iminent al GE, care nu ar fi putut susține un conglomerat de business-uri extrem de diverse, de la mașini de spălat la servicii financiare. Și totuși, la începutul anilor 2000, GE a detronat Microsoft și a devenit cea mai valoroasă companie din lume.

Ca și John Welch, președintele GE și cel mai apreciat manager din lume, George Copos s-a ghidat întotdeauna după regula de a renunța imediat la orice companie care nu este lider de piață pe nișa sa sau care nu se află în top 3. Ulterior, a mai domolit acest criteriu, susținând acum că singura condiție este ca firmele să fie profitabile.

Aruncând o privire asupra istoricului grupului Ana, este evident că dezvoltarea sa s-a aflat în strânsă legătură cu factorul politic. Legăturile apropiate ale patronului cu diverși factori de influență i-au permis contractarea de credite bancare, chiar dacă rentabilitatea firmelor nu le recomandă pentru vreun împrumut. Pe de altă parte, Copos este de admirat că a făcut o diversificare a afacerilor „cu cap”, plasându-și banii în afaceri destul de sigure și cu riscuri cât mai mici.

Pe scurt, Copos a început cu un lanț de cofetării, apoi a devenit unicul distribuitor al produselor Samsung în România. A strâns ceva bani, pe care i-a investit într-o fabrică de stat producătoare de motoare electrice, IMEP Pitesti, care avea încă o poziție bună pe piață și relații bune la export. A profitat de aceste legături pentru a aduce societatea pe plus, apoi afacerile au început să crească

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 „Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 „Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: „Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

puternic, ceea ce i-a permis să achiziționeze câteva hoteluri bine poziționate în cea mai populară stațiune turistică a țării, Poiana Brașov. În aceeași perioadă a intrat în acționariatul Rapid, unde spune că a construit „cea mai modernă bază sportivă privată din România”.

Dacă George Copos poate fi admirat pentru ceva, trebuie să fie pentru flerul de a fi știut să exploateze la maximum potențialul fiecărei investiții. De asemenea, a reușit adesea să susțină singur întregi divizii, fără a numi alți oameni de încredere sau manageri cu experiență pe acele domenii. Este cazul rețelei de panificație și a celei de electronice.

Și în afacerile din turism, alegerile lui s-au demonstrat cele corecte. De la bun început, și-a propus să se orienteze către o clientelă cu venituri peste medie, pe care a atras-o prin condițiile luxoase de cazare, dar și prin investițiile făcute în modernizarea partilor de schi și în echipamente pentru zapadă artificială. În așa fel, s-a asigurat că va încasa bani nu numai de la turiștii cazati în unitățile sale, ci de la toți schiorii care urcă la Postăvarul cu Ana Teleferic, ultima firmă intrată în holdingul detinut de Copos.

Când s-a simțit depășit, a însărcinat oameni mai pricepuți decât el. Așa a fost cazul hotelului Flora din București, pe care l-a achiziționat în 1996, l-a integrat în lanțul internațional de lux Crowne Plaza și l-a dat rapid în administrare acestei companii. La fel, la Ana Imep a preferat să păstreze directorul general al societății, care cunostea mult mai bine modelul de funcționare al fabricii din Pitești. Niciodată nu s-a ferit de oamenii din vechiul sistem, adesea preferându-i tinerilor scoliti în managementul capitalist. Așa se face că și cel care conduce rețeaua de panificație este un fost director în cadrul Regiei Protocolului de Stat, iar persoana care a coordonat refacerea partilor de schi este fostul gestionar din Poiana Brașov, la cea vreme ieșit la pensie.

Analizând în detaliu performanțele financiare ale grupului Ana, este evident că ceva probleme există. Într-adevăr, firmele sunt profitabile, însă marjele sunt mici, iar în momentul de față, dacă holdingul lui Copos ar fi listat la Bursa, nu

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

ar avea performante prea stralucite, singura companie din portofoliu cu ceva potential fiind Ana Imep. Chiar si daca ar impresiona prin profiturile raportate, grupul tot ar fi suspect in ochii investitorilor, din cauza relatiilor de interdependenta dintre atatea companii din sectoare complet diferite. Caci modelul de business al lui George Copos este bazat pe utiizarea banilor obtinuti dintr-o firma pentru lansarea alteia. Mai mult, cea mai mare parte a profiturilor sunt dirijate spre doua organizatii nonprofit cel putin problematice, UFC Rapid si Asociatia Pro Rapid. In plus, intrucat Copos detine, in general, mai mult de trei sferturi din actiunile oricarei companii din grup, poate lua orice decizii, caci nimeni nu i se va opune – un alt amanunt suspect este faptul ca in toate firmele figureaza aceiasi actionari minoritari.

O alta manevra care poate sari in ochii traderilor ar fi faptul ca, in general, nici companie publica nu si-ar permite sa sustina un club de fotbal care permanent produce pierderi, cum este cazul Rapid. Asadar, exemplul Ana este admirabil atunci cand vorbim de afaceri de familie, in sa nu de o corporatie listata pe bursa.

Totusi, Copos afirma ca are de gand sa mai faca niste schimbari, ici-colo, care ar putea creste prestigiul firmei. Spune ca se gandeste serios sa renunte la pozitiile de supermajoritate din companiile grupului si sa atraga investitori strategici, care sa aiba resursele si knowhow-ul pentru a dezvolta mai departe grupul. Chiar acum se afla in negocieri cu producatorul american de aparatura electrica si electrotehnica Emerson Electric, cu care spera sa se asocieze la Ana Imep.

Spune ca este caracterizat de ambitie si incapatanare si ca numai asa ar fi putut ajunge stapan peste un grup de companii ce valoreaza, in momentul de fata, peste 400 de milioane de dolari.

Fisa personala

- Fondator, actionar majoritar si Presedinte al Consiliului de Administratie al societatilor apartinand Holdingului ANA: ANA HOLDING, ANA HOTELS, ANA

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

TELEFERIC, ANA TURISM, ANA IMEP, ANA MEP SDV, ANA TRANS INTERNATIONAL, ANA PAN, ANA ELECTRIC, ANA TOWER, ANA RESIDENCES, ANA YACHT CLUB;

- Senator de Arges, membru al Senatului Romaniei in perioada 2004 - 2008;
- Presedinte, director general ANA GROUP/ANA HOLDING, 1990 – decembrie 2004 si din ianuarie 2009 pana in prezent;
- Sef al Departamentului social-turism al Uniunii Asociatiilor Studentilor din Romania, 1980 - 1990;
- Profesor, Liceul Industrial din Tasnad, 1978 - 1980.

Fisa afacerii

- ANA HOLDING, fondata in 1990, este astazi unul dintre cele mai importante grupuri de afaceri romanesti, cu investitii in industria electronica, hoteliera, imobiliara si servicii;
- ANA HOTELS, companie cu sediul in Bucuresti, are in proprietate si opereaza doua hoteluri de cinci stele in Bucuresti (HILTON si CROWNE PLAZA), trei hoteluri in Poiana Brasov (SPORT HOTEL & SPA, POIANA si BRADUL), doua hoteluri in Eforie Nord (EUROPA si ASTORIA), precum si centrul de sanatate ANA ASLAN HEALTH SPA din Eforie Nord;
- ANA TELEFERIC, companie cu sediul in Poiana Brasov, este proprietara instalatiilor de transport pe cablu din Poiana Brasov si din Brasov, detinand trei telecabine, o telegondola si sase teleschiuri;
- ANA YACHT CLUB, cu sediul in Eforie Nord, este primul port de agrement privat din Romania, construit la standarde europene. Investitia, in valoare de peste 2.000.000 euro, completeaza strategia de dezvoltare pe care o deruleaza ANA HOTELS in domeniul turismului;
- ANA IMEP, cu sediul in Pitesti, este cel mai mare producator de micromotoare electrice din Romania, unul dintre primii patru producatori din Europa; peste 90% din productie este exportata in tarile Uniunii Europene;
- ANA MEP SDV, cu sediul in Pitesti, este o societate comerciala specializata in

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

service industrial;

- ANA TRANS INTERNATIONAL, cu sediul in Pitesti, este unul din cei mai mari transportatori rutieri din Romania;
- ANA PAN opereaza un lant de 21 centre in Bucuresti si in alte localitati din tara (unitati proprii si in franciza), ce ofera dulciuri de casa, specialitati de patiserie si brutarie;
- ANA TOWER, companie cu sediul in Bucuresti, este proprietara unui proiect imobiliar in suprafata de 67.000 mp, situat in sectorul 1 al Capitalei;
- ANA RESIDENCES, companie cu sediul in Bucuresti, este proprietara unui teren in suprafata de 98.000 mp pe malul lacului Grivita.

ION TIRIAC

In cariera de tenismen, Ion Tiriac si-a adjudecat 40 de trofee, culminand cu victoria de la dublu la editia din 1970 a Roland Garros (impreuna cu Ilie Nastase). In paralel, a fost de noua ori campion al Romaniei la tenis. Si totusi, nu a castigat prea mult din cariera de jucator – cam 200.000 de dolari (in conditiile in care astazi, media premiului ce revine castigatorului, in circuitul ATP, este de aproape un milion de dolari). In schimb, isi rotunjea veniturile facand bisnita cu tot felul de marfuri rare, la acea vreme: guma de mestecat, casete video, baxuri de cafea. “Eu si Nastase aveam statut privilegiat, pentru ca la revenirea in tara puteam pastra pasaportul inca 28 de zile, asa ca profitam si faceam mai multe drumuri dus-intors”. Si economisea: „oriunde ma duceam plecam cu conservele dupa mine, ca sa nu cheltuiesc diurna, iar la turneele la care mergeam impreuna, stateam cu Ilie in aceeasi camera, si asa ramaneam cu banii de cazare...”

Spune ca a realizat ca era un om bogat in momentul in care si-a permis sa nu se mai uite la preturile din meniurile restaurantelor

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Apoi, a devenit antrenor și a început să se ocupe și de managementul unor jucători. A lucrat cu nume mari, precum Guillermo Vilas și Henri Leconte, iar din 1982 și până în 1993 a ținut fraiele carierei lui Boris Becker, un puști german care avea să revoluționeze tenisul mondial. Dacă la început sponsorii nu se înghesuiau, din 1985, când Becker a câștigat primul Wimbledon, veniturile au crescut la cote ametitoare. În scurt timp, Tiriac devenea cunoscut ca cel mai bun manager sportiv din lume. Becker era cunoscut că nu semna decât contracte cu șapte zerouri în coadă.

Când spune că s-a îmbogățit din tenis, Tiriac nu se referă numai la cariera de manager. Intuind creșterea în popularitate a sportului alb, a achiziționat licențe pentru mai multe turnee din circuitul profesionist, investiții care s-au dovedit mai mult decât rentabile.

Cu licențele în buzunar, se prezenta la întâlniri cu autorități din mari orașe din întreaga lume, care voiau să se promoveze și aleseseră varianta inaugurării unui concurs profesionist de tenis, pentru expunerea bună garantată de transmiterea meciurilor în întreaga lume. Printre orașele cu care a încheiat astfel de contracte se numără Stuttgart, Hanovra și Madrid. Acesta din urmă este turneul său de suflet: împreună cu municipalitatea, a ridicat aici un complex-gigant, Caja Magica, în fiecare an competiția atrăgând cele mai mari nume din tenisul masculin și feminin. În clasamentul ATP, Mastersul de la Madrid figurează în clasamentul celor mai mari opt turnee din lume, în primul rând grație premiilor foarte mari, de milioane de euro.

Folosindu-se de relațiile legate de-a lungul anilor de performanțe sportive, Tiriac a atras, după Revoluție, cât mai mulți investitori străini, cu care s-a asociat în mai multe afaceri – așa a luat naștere, de exemplu, prima bancă privată din România - Banca Tiriac, pe care în iunie 2005 o vindea HVB Bank. La fel, a realizat un parteneriat compania mondială de asigurări Allianz, pe piața românească funcționând sub denumirea Allianz Tiriac.

Apoi a adus retailerul german Metro pe piața românească și, ulterior, a dezvoltat

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

și rețeaua de magazine Real. În 1995 a început să distribuie, ca reprezentant exclusiv pentru România, mai multe mărci de automobile. A început cu Mercedes și Ford, pentru a ajunge să distribuie și mărcile Hyundai, Mitsubishi, Land Rover, Jaguar, Chrysler etc. De altfel, sectorul auto a devenit în timp principala afacere a grupului. Tot în domeniul auto, a apărut și Tiriac Leasing, divizie cu o cifră de afaceri de peste două sute de milioane de euro. În plus, există și o rețea auto de dealer și service, dar și divizia Tiriac Auto Rulate (mașini la mână a doua).

În imobiliare, a investit circa 900 milioane de euro în câteva malluri în Brașov și Timișoara și în complexul rezidențial de lux Stejării, din marginea Bucureștiului.

În paralel, fostul tenisman mai deține compania aeriană Tiriac Air, dar și acțiuni la firma de catering aeroportuar Globe Ground și la Bucharest International Cargo Center. Puțina lume știe că, alături de Adrian Sarbu, Tiriac a pus bazele trustului Media Pro, în 1992. Ulterior, și-a vândut acțiunile grupului CME, compania de televiziune a grupului Lauder, partenerul său în această afacere. Astăzi, grupul are afaceri cumulate de peste 500 de milioane de euro și se mandrește cu performanța de a nu fi renunțat la niciuna din divizii în timpul crizei economice, deși majoritatea au fost grav afectate. Ion Tiriac a fost primul român a cărui avere a trecut de pragul de un miliard de euro, fiind, de asemenea, primul român care a intrat în topul Forbes al miliardarilor lumii.

Mai mult, presa internațională a relatat că fostul tenisman este și un pilot pasionat, ba chiar primul din lume care a cumpărat un elicopter al cărui interior este realizat de casa Versace. “Acum 20 de ani mă simteam mai bogat ca azi, pentru că aveam timp să mă bucur de bani, să îi cheltuiesc pe lucruri care-mi faceau plăcere, or acum nu mai este cazul”. De asemenea, crede că, la nivelul la care “joacă”, valoarea unui om de afaceri nu mai stă în câți bani are, ci în relațiile pe care le are și, mai ales, în accesul pe care îl are la bani.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

DINU PATRICIU - PETROMIDIA

Dupa achizitia rafinarii Vega, Dinu Patriciu si-a indreptat atentia spre Petromidia. Conditii impuse de FPS erau clare: un capital de lucru de 150 mil. euro si investitii de 50 mil. euro. Este pentru a doua oara cand omul de afaceri se afla in cursa pentru achizitia pachetului majoritar al rafinarii. Prima tentativa a fost in 1997, cand Petromidia USA (societate pe care o fondase special pentru aceasta achizitie), nu a reusit sa ajunga la o intelegere de pret cu FPS. De data aceasta, Dinu Patriciu, presedintele Consiliului de administratie al Rompetrol, este mult mai aproape de dezideratul de a stapani peste imensa rafinarie de la malul Marii Negre.

Trei companii concureaza pentru Petromidia: Petrolexportimport, BTC Partners Inc. Carrollton din SUA si Rompetrol Group BV Rotterdam. Petrolexportimport a picat la prima runda, Rompetrol a reusit sa surclaseze ofertele celorlalti doi investitori, printr-o imprejurare fericita: certificatul de sarcini fiscale a scos din lupta Petrolexportimport, care avea datoriile prea mari la bugetul de stat, iar BTC a suferit tot la capitolul bonitate.

In piata circula zvonuri ca, in umbra, s-ar mai afla un investitor roman interesat de actiunile Petromidia, inca neconfirmate oficial, ceea ce ar duce la o noua amanare a procesului de privatizare. Evident, cartoful fierbinte este asigurarea capitalului de lucru pretins de FPS. Mai mult, cu doar cateva zile inainte de depunerea ofertelor finale, Radu Sarbu, presedintele FPS, a dat o decizie de consiliu de administratie prin care participantii la licitatie trebuia sa depuna intr-un cont bancar o garantie in valoare de 150 milioane de euro – o lovitura grea pentru participantii la procesul de privatizare. Sistemul este complicat, bazat pe puncte, iar orice companie care aduce un aport suplimentar la capitalul de lucru mai mic de 150 milioane de euro nu se puncteaza. Cu alte cuvinte, cei care nu aveau de la bun inceput constituit acest capital nu mai puteau participa la privatizarea rafinarii.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Unul dintre directorii FPS, Nicolae Boeti, explica decizia Consiliului de administratie al Fondului prin nevoia de a asigura garantia functionarii rafinarii, dupa privatizare. O alta componenta esentiala a licitatiei este dovada unui capital de 50 milioane de euro pentru investitii, ceea ce duce la o suma totala necesara de doua sute de milioane de euro, la care se adauga pretul actiunilor, negociabil.

Patriciu a privit aceste evolutii destul de sceptic. In final, accepta si varianta constituirii un capital de lucru, si investitia de 50 milioane de euro, dar spera totusi ca va avea un cuvânt de spus in stabilirea graficului de varsare a banilor in contul societatii Petromidia.

Pana una-alta, nici Petrolexportimport nu a renuntat la ideea participarii la selectie, reprezentantii societatii contestand in instanta decizia de excludere din cursa. Patriciu spune ca nu considera ca se afla in competitie cu aceasta companie, in subsidiar, este constient ca daca Petrolexportimport are castig de cauza, procesul de privatizare va suferi o prima amanare, caci discutiile intre FPS si Rompetrol vor fi, cu siguranta, suspendate.

In cererea de chemare in judecata a FPS se prevede ca „legea nu permite astfel de masuri decat in ipoteza in care documentul in discutie - certificatul de sarcini fiscale - ar fi avut caracter de criteriu de precalificare sub conditia includerii unui astfel de criteriu in anuntul de vanzare“. In conditiile in care contestatia ar fi aprobata, procesul de privatizare a Petromidia ar lua-o de la inceput, astfel incat ar fi reluata in perioada guvernarii viitoare.

Istoricul privatizarii Petromidia

In februarie 1997, guvernul Ciorbea plasa Petromidia in fruntea celor 42 de societati comerciale cu pierderi mari care urmau sa fie restructurate.

In aprilie 1997, Petromidia figura deja pe lista primilor zece agenti economici propusi pentru lichidare administrativa. Peste doar cateva zile, compania iese de pe aceasta lista si intra pe cea a privatizarilor. In aceeasi luna, era finalizata documentatia necesara privatizarii.

In mai 1997, apare anuntul presedintelui FPS de la acea vreme, Sorin

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 „Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 „Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: „Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Dimitriu, conform caruia Petromidia urma sa fie privatizata prin intermediul unei banci de investitii si ca deja aparusera trei companii straine interesate de cumpararea rafinarii, Daewoo, Glencore (firma lui Dan Voiculescu) si Petromidia USA, dar si doua societati romanesti, Concept Ltd. SRL si Atheneum Petroleum. Pana la finalul lui iunie toate ofertele trebuiau depuse. La acea vreme, capitalul social al Petromidiei era de 851,8 milioane lei.

In iulie 1997, procesul de privatizare a rafinarii a fost blocat in justitie, dupa ce una dintre firme, Concept Ltd. SRL, a contestat caietul de sarcini. In aceeasi saptamana, SC Atheneum Petroleum SA din Bucuresti anunta ca se retrage de la licitatie.

In august 1997, FPS decide sa ignore litigiul cu Concept Ltd. si continua procesul de privatizare cu cele trei firme ramase in competitie.

In octombrie 1997, oferta firmei Petromidia USA Inc. este anuntata castigatoare. Incep negocierile cu aceasta societate, infiintata special pentru cumpararea Petromidiei si de doua mari firme americane care opereaza in domeniul petrolului si o firma din Kuwait. FPS calculeaza ca pretul de vanzare si valoarea investitiilor ar trebui sa se ridice la circa un miliard de euro.

In noiembrie 1997, Guvernul accepta absorbtia in cheltuielile publice a creditelor acordate fostei Companii Romane de Petrol, din care Petromidia facuse parte, de catre Bancorex. Numai sectorul de rafinare datora catre aceasta banca 507,3 milioane de euro.

In ianuarie 1998 apareau deja primele suspiciuni asupra felului in care s-a derulat tranzactia. Bogdan Baltazar, fost presedinte al FPS, considera ca procesul de privatizare ar trebui reluat, in conditiile in care Petromidia USA nu-si indeplineste atributiile convenite.

In februarie 1998, Consiliul de Administratie al FPS suspenda negocierile cu Petromidia USA.

In iulie 1998, Petromidia este din nou scoasa la vanzare, la un pret mult mai mic.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

În octombrie 1998 FPS anunța că nu a primit decât o ofertă, înainte de compania turcă Akmaya.

În ianuarie 1999 este încheiat contractul de vânzare-cumpărare, suma convenită fiind de 745 milioane de euro.

În august 1999 se afla că și a doua tentativă de vânzare a rafinării a eșuat, după ce o analiză făcută de autoritățile române concluzionează că Akmaya este de fapt un intermediar pentru spalarea de bani. Contractul este reziliat.

În toamna lui 1999, FPS încearcă varianta de a da Petromidia în administrare. SN Petrom și Rompetrol se arată interesante, însă este o nouă tentativă eșuată, din cauza neînțelegerilor dintre FPS și Ministerul Industriei și Comerțului.

În octombrie 2000 începe cea de-a treia tentativă de privatizare, Rompetrol plecând ca favorit.

Strategia pentru Petromidia

Dinu Patriciu este una din figurile de marcă ale sectorului petrolier autohton. Încă din 1997 încercase să achiziționeze rafinaria prin compania Petromidia USA. După eșecul procesului de privatizare de la acea vreme, Patriciu nu a renunțat ci, dimpotrivă, peste un an a început să cumpere, treptat, acțiuni la Rompetrol SA, societate specializată în extracția petrolului și a gazelor naturale. Prin SC SG International, companie la care omul de afaceri era administrator și acționar, a achiziționat un pachet de 28% din acțiuni. În paralel, deținea și el, ca persoană fizică, un pachet de 0,51%, în timp ce cel mai mare pachet era deținut de SASU Service Aktiengesellschaft, un offshore înregistrat în Liechtenstein și care se spune că i-ar aparține tot lui Patriciu.

Până să se clarifice exact situația participărilor la Rompetrol, acționariatul companiei a arătat foarte eterogen, la un moment dat fiind implicate și două fundații tot din Liechtenstein, Danama Foundation și Tudori Foundation, despre care se bănuiește că ar fi fost girate tot de Dinu Patriciu, care dețineau aproape

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

64% din capitalul social. La inceputul acestui an a aparut o oferta publica de preluare, iar actionarul majoritar al Rompetrol a devenit Waverton Investments, detinuta de o societate din Luxemburg, Romania Fund Investments. Pentru ca, in ultima faza, Waverton sa-si cedeze participatiile catre Rompetrol Group BV - Olanda, care a ajuns acum sa detina 84,6% din Rompetrol Romania. Mai mult, in paralel, Rompetrol Group a preluat si participatiile filialelor din strainatate ale companiei, devenind astfel proprietar al societatii Petros cu 70,4% din actiuni. Peste toate troneaza, astazi, Dinu Patriciu, numit presedinte al Consiliului de administratie. Spune ca a optat pentru Olanda intrucat este o tara care nu sufoca firmele prin taxe si birocratie.

Petromidia nu este singura rafinarie din portofoliul Rompetrol, ea alaturandu-se rafinarii Vega, achizitionata inca din 1999 de catre Rompetrol SA printr-un proiect de privatizare care presupunea investitii de 20 de milioane de euro in dezvoltarea companiei, esalonate pe trei ani.

O alta afacere controversata in care este implicat Rompetrol este administrarea CONPET, societatea care asigura transportul titeiului prin conductele din Romania.

Rompetrol SA a concesionat si noua terenuri petrolifere de la SNP Petrom, si asta desi, conform mai multor estimari, potentialul zacamintelor de titei din aceste terenuri nu atinge mai mult de 1% din productia totala a Romaniei. In opinia lui Patriciu, acesta este doar primul pas catre achizitionarea de noi astfel de terenuri.

Acum, Petromidia este in plin proces de majorare de capital. Recent, a lansat si o emisiune de eurobonduri. Sunt operatiuni care nu fac decat sa amplifie suspiciunile ce planeaza asupra acestui business. In final, poate ca Patriciu apeleaza la investitorii straini pentru ca, de fapt, nu are suma necesara achitarii obligatiilor catre Autoritatea pentru Privatizare si Administrarea Participatiilor Statului (APAPS) sau poate chiar incerca sa pacaleasca autoritatile, prin majorarea de capital. Pana la urma, este evident ca prin achizitia

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

de noi acțiuni emise de APAPS, prezența Rompetrol va putea negocia de o poziție mult mai bună. Prin această manevră, Rompetrol Group devine acționar majoritar al rafinării, moment în care APAPS nu va mai avea cum să sancționeze compania, chiar și în cazul nerespectării clauzelor contractuale. Anunțul de majorare de capital prevede o sumă de 30 milioane de euro.

Există deja voci potrivit cărora obligațiile emise de Rompetrol Group BV Olanda urmează să fie achiziționate de diverse fonduri de investiții sau companii din Golful, cu care Rompetrol colaborează de ceva timp. Conform zvonurilor, Rompetrol ar fi cumpărat de la aceste companii mai multe vapoare de titei, plata făcându-se prin deschiderea unor linii de credit de către aceste firme. Emisiunea de bonduri le-ar permite acestor investitori să-și recupereze, treptat, sumele creditate, estimate la 40 milioane de euro – valoarea celor 33,6 milioane de acțiuni este de aproape 34 de milioane de euro. Interesant este că, dacă Rompetrol Group nu reușește să-și rascumpeze obligațiile la scadența convenită, creditorii au drept de executare silită asupra patrimoniului companiei, respectiv Rompetrol SA România și Petromidia.

Este de văzut cum vor reacționa investitorii în fața acestei oferte făcute de o firmă care se află permanent în pericol de a pierde rafinaria Petromidia, în cazul în care Rompetrol nu și-ar respecta obligațiile contractuale stabilite de APAPS. Acest contract prevede achitarea de către grupul olandez a unei sume totale de 250 milioane de euro: 50 milioane euro pentru plata acțiunilor, 70 milioane de euro pentru investiții, din care 20 milioane euro pentru protecția mediului, și 150 milioane euro pentru capital de lucru.

Acțiunile emise de Petromidia sunt însoțite de condiții foarte avantajoase: plata în avans a 30% din preț, restul de 70% urmând să fie achitat într-o perioadă de maximum trei ani. Dacă se confirmă că Rompetrol Group va participa la majorarea capitalului social proporțional cu acțiunile pe care le deține la Petromidia, înseamnă că, la momentul subscrierii, va achita echivalentul a 9 milioane de euro, ținând cont că valoarea subscrisă totală este de 21 de milioane

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

de euro. Dacă, însă nici un alt acționar nu va subscrie în perioada de 30 de zile dedicată majorării de capital, Rompetrol va ajunge să dețină nu mai puțin de 82% din acțiunile rafinării.

Pe de altă parte, pentru a spera la o nouă majorare de capital, Rompetrol Group va trebui să achite cel puțin 30% din valoarea subscrisă. Conform prevederilor Legii nr. 31 privind societățile comerciale, care prevede la art. 92 alin. 3, următoarele: „capitalul social nu va putea fi majorat și nu se vor putea emite noi acțiuni până când nu vor fi fost complet plătite cele din emisiunea precedentă”. Potrivit prezidentului Consiliului de Administrație al Rompetrol plata acțiunilor se va face integral, nu doar în cuantum de 30%.

Asigurările sale nu contează prea mult în ochii operatorilor din piața de capital, care în continuare consideră că operațiunile inițiate de Consiliul de Administrație al societății Petromidia sunt ilegale. Căci, potrivit articolului nr. 211 din Legea nr. 31, „acțiunile emise pentru majorarea capitalului social vor fi oferite spre subscriere în primul rând celorlalți acționari, în proporție cu numărul acțiunilor pe care le posedă și cu obligația ca aceștia să-și exercite dreptul lor de preferință în termenul hotărât de adunarea generală. După expirarea acestui termen, acțiunile vor putea fi subscrise de public”.

În mod normal, pentru a verifica legalitatea acestor demersuri, trebuia să se implice Comisia Națională a Valorilor Mobiliare (CNVM). Doar că, potrivit unei hotărâri aprobate în data de 7 martie 2001 de către supraveghetorul pieței de capital, ca urmare a abrogării Ordonanței de urgență nr. 229/2000 anunța că: „CNVM nu va mai aviza modificările capitalului social al societăților deschise, emitente de valori mobiliare. CNVM va emite - pe baza mențiunilor înscrise la Oficiul Registrului Comerțului privind modificările capitalului social - doar certificatul de înregistrare a valorilor mobiliare”.

În octombrie 2003, printr-o ordonanță de urgență, Guvernul Nastase legalizează subscrierea integrală de către statul român a tuturor obligațiilor Rompetrol Rafinare rezultate din conversia unei creanțe a rafinării Petromidia,

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismului Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

in valoare totala de 570,3 milioane euro, cu scadenta la 7 ani. Potrivit acestui act normativ, societatea avea dreptul sa converteasca in actiuni obligatiunile pe care nu le rascumpara la scadenta.

In data de 27 mai 2005, dupa mai bine de 13 ore de audieri, Dinu Patriciu a fost retinut cateva ore de procurori DIICOT. Cu ocazia acestui eveniment, a devenit evidenta influenta pe care o avea Patriciu la cel mai inalt nivel: astfel, premierul de atunci, Calin Popescu Tariceanu l-a sunat pe procurorul general al Romaniei, Ilie Botos, in ziua retinerii lui Dinu Patriciu, pentru a-l intreba care sunt acuzațiile aduse lui Patriciu. Previzibil, opinia publica a reactionat negativ la aceasta incercare evidenta de intimidare a justitiei.

In septembrie 2006, omul de afaceri era din nou trimis in judecata in dosarul Rompetrol, pentru delapidare, spalare de bani si asociere pentru savarsirea de infractiuni. In plus, era acuzat ca ar fi manipulat pieta de capital prin tranzactii sau ordine de tranzactionare false, dar si ca ar fi dezvaluit informatii privilegiate si ca ar fi initiat un grup infractional organizat.

In august 2007, omul de afaceri vindea trei sferturi din grupul Rompetrol, inclusiv Rompetrol Rafinare, companiei de stat din Kazahstran, KazMunaiGaz, contra sumei de 2,7 miliarde de dolari. La aceasta suma s-ar mai fi adaugat un miliard, cat ar fi costat rafinaria in jurul careia era construita intreaga afacere. Intre 2003 si 2009, Grupul Rompetrol si-a platit toate dobanzile la termen, varsand 250 de milioane de dolari in conturile ANAF.

In august 2010, The Rompetrol Group N.V. plateste doar 54 de milioane de euro in contul datoriei istorice de peste 500 de milioane de euro. O luna mai tarziu, Rompetrol majoreaza capitalul, apoi converteste datoria ramasa intr-un pachet de 44,6% din actiuni, ceea ce duce la pierderea pachetului majoritar de catre stat. ANAF pune sechestrul pe activele Rompetrol. In octombrie, ANAF, cu mandatul premierului Emil Boc, da in judecata Rompetrol, reclamand recuperarea integrala a celor 570,3 milioane euro. In iunie 2011, Tribunalul Constanta respinge actiunea, iar ANAF face recurs.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



În februarie 2013, Oficiul Participațiilor Statului și Privatizării în Industrie aproba vânzarea unui pachet de 26,69% la prețul de 200 de milioane de euro, cu câteva obligații suplimentare din partea KMG. Câteva zile mai târziu, statul cere suspendarea procesului ca urmare a soluționării diferendului pe cale amiabilă la Curtea de Apel Constanța.

În mai, Camera Deputaților și Senatul adoptă legea care parafează acordul este adoptată în Camera Deputaților și Senat. Președintele Băsescu o întoarce la reexaminare.

Statul a contestat decizia, fiind pe rol zeci de procese cu Rompetrol, majoritatea câștigate de companie. Cel mai important este cel intentat de către Ministerul Finanțelor, care a apreciat că nu se putea face o conversie parțială. Pe scurt, punctul de vedere al statului este că fie Rompetrol răscumpără toate obligațiile, adică plătește toată datoria, fie nu mai răscumpără nimic, caz în care toată datoria era convertită în acțiuni și, în consecință, statul redevenea acționar majoritar al rafinării. Procesul se judecă în continuare.

Afacerile lui Patriciu

- Alpha Construcții și Investiții Imobiliare au fost primele firme ale lui Patriciu, înființate în anul 1991. Acționari sunt: Dinu Patriciu - 44%, George Gaita - 44%, fratele lui Patriciu, Valeriu Romulus Serban Patriciu - 9,99%. În ultimul an fiscal, firma a înregistrat pierderi în suma de 13,5 milioane lei.
- În 1992 a luat naștere compania de construcții Phenix Alpha SA, în asocieră cu un grup de investitori francezi: La Compagnie de construction internationale Phoenix SA, înregistrată în Franța - 50,8%, Bihl Jean Francois - 0,1%, Christian Luis Victor - 0,1%, Alpha Construcții și Investiții Imobiliare SA - 48,9%, Dinu Patriciu - 0,1%. În ultimul an fiscal, nu are date de bilanț înregistrate la Registrul Comerțului.
- În 1993 a fost înființată Alpha International Construct SA. Acționari: Perlitz Robert Germania - 45%, Alpha Construcții și Investiții Imobiliare SA - 35%, Dinu Patriciu - 5%, Serban Patriciu - 5%, George Gaita - 5%.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

- A înființat, în 1997, societatea Hein Romania SA, în asociere cu firma Hein GmbH Germania - 49,9% din acțiuni și doi parteneri nemți - Horst A.J. Mehrstens Germania (0,0043%) și Michael Kersten (0,0043%). Fratele său, Serban Patriciu, era acționar cu 16,6%, iar Dinu Patriciu și George Gaita, la fel. Cu o cifră de afaceri de 37,5 milioane de lei în ultimul an fiscal, societatea a înregistrat 18,2 milioane lei pierderi.
- În 1997 a fost înființată Societatea Baneasa Investitii Imobiliare SA, cu aceiași acționari și aceleași pachete de acțiuni ca Hein Romania SA. Singura diferență este că acum li se alătură și alți acționari, soțiile Monica Patriciu și Felicia Gaita, cu o participare de sub 1% din capitalul social. Cu zero lei cifră de afaceri în ultimul an fiscal, societatea a înregistrat pierderi de 11,2 milioane lei.
- Dinu Patriciu a deținut, cu un aport de 32,15% la capitalul social, societatea Omega Press Investment SA, pe care este înscrisă o tipografie. Și aici îl are ca partener pe George Gaita, tot cu 32,15% din acțiuni și Media Investment Co, o societate înregistrată în Wilmington, SUA, cu 20% din acțiuni. De asemenea, cu 45% din acțiuni, Dinu Patriciu este principalul acționar al Editurii Ion Creanga, unde îi are ca parteneri pe Daniela Crasnaru - 10% și Dan Corneliu Pascariu - 5%.

Datoriile lui Patriciu

- Rompetrol SA încearcă să-și reeșalonizeze o datorie de 1,7 milioane de euro, rămasă dintr-un credit contractat de societate cu fosta Bancorex.
- SC SG International are o datorie de 3,9 milioane de euro la AVAB, pe care a reușit să o esalonizeze.
- Donau Sea Link are o datorie de peste un milion de euro tot către AVAB. Cum firma este în faliment, iar recuperarea banilor de către Agenție se face de la masa credală.
- Fondul Alpha, administrat de Administrator Int., fond de credit ipotecar, devenit fond închis din acest an, are obligații de plată către Banca Agricolă dintr-un plasament în suma de 100 milioane lei, efectuat în 1998. Fondul a returnat

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

bancii investitia initiala, dar mai are de achitat cresterile obtinute de pe urma ei.

- Firma de constructii Alpha Constructii s-a aflat in topul primilor 50 de datornici ai Credit Bank, cu datorii de cateva zeci de milioane de lei.

IOAN NICULAE

Ioan Niculae se afla, fara indoiala, in fruntea clasamentului celor mai controversati oameni de afaceri din Romania. Asupra tuturor tranzactiilor in care a fost implicat au existat suspiciuni de ilegalitate, adesea confirmate.

A intrat in afaceri in 1994 si a ajuns pe prima pagina a ziarelor datorita implicarii intr-una dintre cele mai dubioase privatizari din istoria tranzitiei romanesti, cea a Societatii Nationale a Tutunului Romanesc. Pana atunci, presa il ignorase, preocupata de alte tranzactii si mai revoltatoare. In tot acel timp, insa, Niculae isi intinsese, discret, aria de influenta asupra unor sectoare economice de baza, prin privatizari netransparente – rafinaria Astra Ploiesti sau societatea de asigurari Asirom.

Astazi, conduce un grup de 23 de firme, cu 11.800 de angajati si activitati in urmatoarele domenii: agricultura, alcool, petrol, industrie chimica, sport si agrement. Indiferent de activitatea desfasurata, societatile din holdingul Interagro sunt orientate catre comertul exterior – dovada ca valoarea totala a importurilor si a exporturilor efectuate au depasit, anul trecut, 112 milioane de euro. Cel mai profitabil sector de activitate, din acest punct de vedere, este productia de ingrasaminte chimice, care a adus companiei exporturi de peste 31 milioane euro, urmau de produsele petroliere, care au generat 27 milioane euro. Per total, Interagro a ajuns in ultimul an la o cifra de afaceri de peste 300 milioane de euro.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

În cei 20 de ani în care a fost acuzat de presa, procurori și foști colaboratori de o gamă extrem de diversă de ilegalități, Ioan Niculae s-a menținut pe poziție, a negat tot și și-a acuzat toți detractorii de rea-voință sau prostie. Dovada că, în perioada în care toată lumea îl arăta cu degetul pentru încercarea de a pune mâna pe afacerea SNTR, el continua liniștit să-și dezvolte alte business-uri. Așa se face că din această perioadă datează, de exemplu, un contract de 5,5 milioane de euro încheiat cu unul dintre cei mai mari producători de panificație din lume, firma Buhler din Elveția, pentru echiparea unei mori la Zimnicea, cu o capacitate de 150 tone grau/zi.

În general, cele mai importante investiții realizate de-a lungul timpului au avut în vedere sectorul său preferat, agricultura. Căci, așa cum explică Niculae, „încă de la înființarea Interagro, politica noastră a fost să reușim o integrare pe verticală, să aplicăm un model de business care să favorizeze activitățile de producție în lanț“. Iar baza agricolă de la Zimnicea este doar un exemplu pentru ce înseamnă „producția în lanț“ în sectorul agricol și cel alimentar: se regăsesc aici 59 de tractoare, 80 de combine și instalații de irigație în valoare de multe milioane de euro.

Principalele active ale Interagro sunt, totuși, reprezentate de cele peste 50.000 de hectare de teren arabil, majoritatea aflate în sudul țării, și de zecile de silozuri cu o capacitate totală de depozitare a cerealelor și plantelor tehnice de 600.000 tone, ceea ce îl trimite direct în topul celor mai mari angrosiști de cereale din România.

Fidel principiului producției integrate, Niculae preferă să-și producă singur îngrășămintele chimice folosite la culturi, achiziționând combinatele Sofert Bacău SA și Azochim Savinesti. În continuare, o fracție din producția de cereale este trimisă ulterior către lanțul de firme pe care le deține în sectorul industriei alimentare (de pildă, 10% din producția de grau este folosită în companiile de morărit și panificație a companiei), iar restul este comercializat în cantități brute pe piața internă sau externă. Din producția de cereale introdusă în segmentul de

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 „Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 „Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: „Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

procesare, faina rezultata este folosita mai departe pentru fabricarea de specialitati de patiserie in cele 12 fabrici de paine detinute de Interagro. Reziduurile ramase de pe urma macinarii, taratele, sunt utilizate pentru hrana porcilor de la Suinprod SA Zimnicea.

In vecinatatea acestei ferme zootehnice se afla fabrica de alcool etilic rafinat Alco Zim SA (bazata pe productia de porumb a Intergari), in care Niculae a investit cinci milioane de euro, si, putin mai departe, o alta fabrica de productie si imbuteliere bauturi alcoolice, unde au fost investiti 1,7 milioane de euro doar in echipamente. Prin tara, Niculae mai are o fabrica de procesare de sfecla, Zaharul SA si una de ulei de floarea soarelui, la Rosiori.

Daca agricultura este afacerea sa "de suflet", rafinaria Astra si societatea de asigurari Asirom sunt cele "de buzunar", fiind de departe cele mai profitabile firme din cadrul grupului. Cea mai mare gaura financiara? Clubul de fotbal Astra Ploiesti, in care "am bagat 15 milioane euro si nu mi-a adus nicio satisfactie, nici din punct de vedere sportiv, nici financiar".

Secretul sau in afaceri? "Delegarea. Mi-am gasit, cateodata usor, cateodata cu mare greutate, oameni de incredere care nu au nevoie sa ii cicalesc eu toata ziua si care imi permit sa nu fiu nevoit sa cunosc in detaliu fiecare nisa de activitate in parte. Bineinteles, fiecare firma este supusa semestrial unor analize financiare si operationale, iar aceste analize ajung pe biroul meu". Un alt secret: s-a tinut departe de banci. Singura institutie financiara la al carei ajutor a apelat vreodata (e adevarat, in mai multe randuri), Banca Turco-Romana, a falimentat la inceputul anilor 2000, iar de atunci nu a mai gasit nicio banca cu care sa colaboreze bine. "Nici macar cu cei de la Eximbank nu m-am inteles, desi obiectul meu principal de activitate e comerțul exterior. La un moment dat aveam nevoie de la ei de o scrisoare de garantie, nici pe-asta nu mi-au dat-o. Le-am si spus, voi nu sunteti banca, sunteti mai degraba o casa de schimb valutar".

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Investitia in asigurari

Si totusi, luate la bani marunti, toate firmele sale au contractat, in ultimii ani, imprumuturi consistente la diverse banci. Este relevant exemplul Asiom, cu care a garantat urmatoarele credite: un imprumut de aproape noua milioane de euro la Unicredit, unul cu valoare similara, la Finansbank, unul de 4 milioane euro, la Robank, si unul de aproape 3,5 milioane lei, la ING Bank. Asa se face ca jumatate din lichiditatile companiei de asigurari (aproximativ 900 milioane de lei, conform datelor Comisiei de Supraveghere a Asigurarilor) este pusa gaj pentru depozitele colaterale eliberate pentru restul firmelor din grup. A apelat la aceasta manevra riscanta pentru ca, pe de o parte, bancile nu accepta orice fel de garantii, pe de alta parte, pentru ca realizand depozite colaterale la imprumuturile contractate si-a redus semnificativ costul creditului, dar si pentru ca, in cazul in care o banca ar intra in incapacitate de plata, creditatul poate obtine o compensare a debitelor cu creditele angajate.

Din partea sa, spune ca nu a intarziat niciodata cu achitarea vreunei rate – “si daca am ajunge in vreun blocaj de plati, imi vand cateva tractoare si fac rost pe loc de cateva zeci de milioane de euro”. Nicolae Crisan, presedintele Comisiei de Supraveghere a Asigurarilor, crede, totusi, ca aceasta situatie nu se poate repeta: “Chiar daca in acest moment, obligatiile Asiom nu mai sunt grevate de vreo datorie, trebuie avuta in vedere gasirea unei solutii, fie inlocuirea depozitelor colaterale cu alte garantii, fie rambursarea totala a creditelor angajate de Interagro”.

Datoriile ameninta investitiile in agricultura

Investitiile masive atrag dupa sine datorii proportionale. Dupa ani de zile in care a achizitionat zeci de companii, Ioan Niculae a vazut si reversul medaliei: din cauza creantelor acumulate, Sofert Bacau si Azochim Savinesti au fost trase pe linie moarta, rafinaria Astra a ramas fara titei, iar fabrica de ulei de la Rosiorii de Vede a intrat in revizie anuala.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Reducerea business-ului a fost dublata de prejudiciile de imagine ale omului de afaceri, tot mai numeroase. Nimic neobisnuit: contractele mult subevaluate de achiziție de energie de la Hidroelectrică l-au înscris pe lista huliților “baieti destepti” din economie, iar facilitățile nejustificate acordate de stat după cumpărarea Societății Naționale Tutunul Românesc justifică pe de-a-ntregul imaginea nefavorabilă a lui Niculae.

Este convins că a devenit tinta unor atacuri incorecte, instrumentate de oameni bine puși în mediul de afaceri sau politică. Nu da nume, dar indică spre Corneliu Iacobov, cel care a instrumentat afacerea Rafo Onesti, care l-ar fi șantajat prin intermediul unei firme importante din piața publicității. Aceasta i-ar fi cerut câteva milioane de euro doar pentru a atenua scandalul din jurul firmelor Interagro.

Fum fără foc nu iese, însă. În final, de exemplu, Rafinaria Astra are de plătit numai către Petrom circa 70 de milioane de lei, motiv pentru care gigantul petrolier a stopat livrările de titei către Astra. La Sofert și Azochim, producția a fost oprită tot din cauza datoriilor. Niculae spune că este vorba de o sistare temporară a producției, cauzată de o scădere sezonieră a cererii de îngrășăminte. “În fiecare an oprim activitatea cate trei luni, iar câteodată am fost forțați să închidem și jumătate de an”. În plus, la cererea redusă s-a adăugat și scăderea prețurilor la produsele chimice pe piața externă. În cuvintele patronului Interagro (care, de altfel, este cel mai mare exportator de îngrășăminte chimice din România) „Am ajuns la un preț de 85 de euro pe tonă de uree, pe care noi o producem cu un cost de 110 - 112 euro/ tonă, deci era normal să acumulăm datorii”, susține Niculae.

Nu se teme de nicio amenințare. Deși știe că problemele vor continua, e sigur nu numai că nu va fi nevoit să închidă vreo firmă, ci chiar că își va dezvolta în continuare grupul, prin intrarea în noi și noi sectoare industriale.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Drumul spre bogăție

La originea Interagro se afla o firmă înființată imediat după 1990 în domeniul agricol, al cărui obiect de activitate a fost ulterior completat cu comerțul de produse petroliere și chimice.

În 1997 a achiziționat rafinaria Astra, două combinate chimice și câteva fabrici de producție din industria alimentară, iar la finalul anului a preluat pachetul majoritar de acțiuni al Asirom.

În 2000, a câștigat licitația de privatizare a Societății Naționale Tutunul Românesc (SNTR) și și-a sporit masiv activele din domeniul agricol, cumpărând și concesionând terenuri. Devenea, astfel, unul dintre cei mai mari agricultori din România, cu o suprafață cultivată de peste 50.000 de hectare.

În anii care au urmat, a achiziționat șase combinate chimice: Amonil Slobozia, Viromet Victoria, Nitroporos Făgăraș, Sofert Amurco Bacău, Azochim Savinesti și Donawchem Turnu Magurele, acestea asigurând astăzi 50% din veniturile holdingului.

În 2009, a investit 100 de milioane de euro în prima fabrică de bioetanol din România, inaugurată în același an la Zimnicea. Acum, are în plan dezvoltarea unei rețele de retail de carburanți cu procent mare de bioetanol, produs din porumbul recoltat de pe terenurile Interagro.

Obstacolele din calea lui Ioan Niculae

Colaborarea cu instituțiile publice i-a impulsivat afacerile lui Niculae, dar tot aici rezidă și cele mai mari probleme de care s-a lovit de-a lungul timpului. Cercetat de DNA, chemat în instanța de autoritățile de control, Niculae se plânge că statul nu l-a tratat ca pe un investitor strategic și că, în loc să-l protejeze, mai degrabă i-a pus bete în roate. „De exemplu, după ce bagasem 100 de milioane de euro în fabrică de bioetanol, la câteva zile politicienii au schimbat legea, ceea ce ne-a dat peste cap toate planurile de afaceri – dintr-o dată, o afacere care trebuia să fie foarte rentabilă a devenit una pe care nu știam cum să o aducem pe zero.”

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Acum, se concentreaza pe acapararea unei cote bune pe piata uleiurilor, in noua fabrica din Zimnicea urmand sa fie prelucrate seminte de soia, rapita si floarea soarelui. Uzina figureaza pe firma Dropia Best Cooperativa Agricola, fondata special in acest scop. Pentru cresterea gradului de procesare a materiilor prime din sectorul agricol, respectiv al semintelor oleaginoase, societatea a accesat fonduri europene in valoare totala de 3 milioane de euro. In perspectiva, fabrica va avea o capacitate de procesare de cca. 750 de tone/zi, urmand sa produca exclusiv uleiuri 100% naturale. Nimic nu se pierde, totul se transforma: astfel, reziduurile de pe urma procesarii, cojile, pleava si srotul, se valorifica fie prin ardere directa in centrala termica, fie prin folosirea acestora ca furaj pentru animale. In primul an de activitate, fabrica ar urma sa genereze vanzari de 20 de milioane de euro. Are avantajul de a se afla in imediata apropiere a Portului din Zimnicea, ceea ce permite ca aprovizionarea cu materie prima sa se poate face atat pe cale terestra, cat si pe cea fluviala.

Cu o avere estimata in ultima editie a clasamentului international Forbes la 1.1 miliarde de dolari, Ioan Niculae investeste anual zeci de milioane in lansarea de noi firme sau in dezvoltarea celor deja existente. De pilda, anul trecut, a investit aproape 50 milioane dolari intr-o centrala electrica de cogenerare, iar acum reabiliteaza un hotel de cinci stele din statiunea Venus, intregul proces de renovare fiind estimat la peste zece milioane de euro.

GEORGE PADURE

Traseul profesional al lui George Padure este demn de filmele americane care ridica in slavi capitalismul: la inceputul anilor '80, a fost piccolo, apoi ospatar, barman si sef de unitate in cadrul unui restaurant oarecare, in 1987, la 26 de ani, fugi in Belgia, unde isi infiinteaza propria afacere - Gepa - care avea ca obiect de activitate comerțul cu produse electronice. Isi aminteste si acum cat de

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

mandru a fost cand a aflat ca firma sa ocupa pozitia 13.476 in topul companiilor din Belgia, si asa, “desi aveam un singur angajat, pe mine: „de la 9 la 5 eram patron, de la 5 la 10 eram secretara si contabil“.

Dupa evenimentele din 1989, s-a intors in tara. Prima oara si-a deschis, impreuna cu un prieten, un mic magazin de electrocasnice, care nu s-a bucurat, inasa, de succes. In august '90, a infiintat, alaturi de mama sa, firma Gepa Electro Center SRL, cu sediul intr-un spatiu inchiriat de la ICL Tehnometal, pe Calea Dorobantilor nr. 111. De data aceasta, comertul cu electrocasnice a mers mult mai bine, iar cererea mare de televizoare l-a determinat pe omul de afaceri sa-si extinda spatiul de expunere. In 1992 incheia un contract cu Primaria Capitalei si cu SC Meteor SA, in urma caruia magazinul Gepa isi marestea suprafata de la nr. 111 din Calea Dorobantilor pana la nr. 117, spatiu pus la dispozitie de firma Meteor. Patru ani mai tarziu, Padure se asociaza cu un om de afaceri spaniol, Juan Berruezo, care preia aproape o treime. Tot in 1996, se incrie in cursa pentru Primaria sectorului 1. Momentul in care a castigat alegerile a coincis cu cel din care afacerile au incepu sa intre pe piata descendenta. “Din 1997, am inceput sa remarcam ca romanii incepeau sa renunte la produsele de lux si am decis sa ne restrangem activitatea proportional cu aceasta tendinta”. A renuntat la o parte din sediile din tara, apoi a avut o noua idee: a lansat campania „Un pic mai bine pentru dumneavoastra“, prin care viza sa stranga resurse de 50 de milioane de lei de la populatie, bani cu care intentiona sa creeze o veritabila retea de magazine Gepa in toata tara. Initiativa s-a soldat cu un esec rasunator pana la finalul subscriptiei, in martie 1998, se adunasera doar 4,4 milioane lei de la 7.500 de persoane. A pierdut cam totul la acea vreme. In primul rand, prestigiul, caci presa l-a acuzat ca toata aceasta inginerie financiara era menita doar ca sa faca el rost de «bani de buzunar». In plus, se presupunea ca un om de afaceri cu adevarat daruit ar fi trebuit sa-si dea seama ca, in plina criza economica, apetitul oamenilor pentru asemenea subscrieri nu avea cum sa fie crescut. Efectul a fost dezastruos, cu atat mai mult cu cat subscrierea a dus la

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

scaderea aportului lui George Padure in propria firma, pana la 17% din actiunile Gepa SA. In plus, exercitarea mandatului de primar nu i-a mai lasat suficient timp sa isi repuna afacerile pe picioare. Totusi, din aceasta perioada dateaza tranzactionarea actiunilor Gepa SA pe piata Rasdaq, de circa doi ani. Apoi, in vara anului 2000, celor patru Gepa (Immo, Center, Electronics si SA) li s-a alaturat inca o societate, Romtrade Special SA, orientata exclusiv spre exporturi, si in care Padure avea un pachet minoritar, de 33%.

A fost o idee regretabila. Asociatii sperasera sa exporte armament, dar la un an si trei luni de la infiintare, fostul primar marturisea ca in tot acest timp firma nu vanduse nici macar un glont. "M-am retras din aceasta afacere, unde nimic, de la tipul produselor la priceperea angajatilor, nu functiona".

Acum, isi incearca din nou norocul, cu o noua societate de distributie de articole de mobilier decorativ din metal si sticla, Gepa Decor. Intotdeauna optimist, George Padure spera ca acest business sa-i permita sa faca rost de suficient capital pentru a reveni in prim-planul mediului de afaceri din Romania.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

AL DOILEA VAL DE CAPITALISTI (LA TRECEREA DINTRE MILENII)

ADRIAN PORUMBOIU

Sintagma de „primul agricultor al tarii” nu a fost inventata de Adrian Porumboiu, inasa, de peste un deceniu, este asociata cu omul de afaceri vasluian.

Nascut si stabilit in cel mai sarac oras al tarii, Porumboiu a reusit sa ridice, in doar cativa ani, un adevarat imperiu agricol, care gestioneaza integral activitatile de productie, procesare si distributie. Sediul firmei este, de ani buni, la primul etaj al hotelului Racova din Vaslui. Asezat confortabil intr-un scaun masiv din piele, Adrian Porumboiu gestioneaza toate aspectele conducerii unei afaceri de asemenea anvergura. Surprinzator, nu are computer, ci doar multe telefoane, care suna, practic, nonstop.

Porumboiu stapaneste, prin mai multe firme, peste 40 de mii de hectare de teren si depozite de 400 de mii de tone de produse agricole. Aceleasi firme prelucreaza apoi sute de mii de litri de lapte, sute de mii de sticle de ulei si milioane de paini, ce sunt distribuite atat sub marcile proprii (Vio, Ulerom sau Mopan), cat si catre alti procesatori sau distribuitori. Practic, gestionand intregul ciclu de productie si desfacere, singura cheltuiala externa este cea de motorina si ingrasamine.

Spre deosebire de majoritatea „baronilor locali” ai afacerilor, Porumboiu nu s-a lansat in business imediat dupa revolutie, ci spre sfarsitul anilor '90, cand unul din fostele Comcereal fusesera scoase la vanzare. Si-a incercat norocul, inasa marii producatori agricoli, pe care ii viza pentru depozitele sale, il ocoleau „din ratiuni politice”, dupa cum declara acum. Ca sa depaseasca acest blocaj, a decis sa se implice chiar el in productie. Zis si facut. Rezultatele au fost bune,

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 „Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 „Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: „Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

firma a mers din succes in succes, iar atunci cand a dat de primul moment major de criza, conceptul proiectat de Porumboiu, de producator „total”, integrat, l-a diferentiat de restul marilor agricultori si l-a ferit, practic, de faliment.

„2003 a fost un an cumplit pentru agricultura, a fost si inghet si seceta. Este cel mai negru an din istoria companiei, care ne-a dus la pierderi de 14 milioane de euro. Sase le-am recuperat de la firmele de asigurari, dar extraordinar a fost ca am reusit sa ne acoperim paguba de opt milioane de euro numai datorita activitatii de procesare“.

Evident, nu este o afacere sau o strategie pentru oricine. De multe ori, activitatile de productie agricola se dovedesc riscante, iar costurile sunt adesea prea mari ca un asemenea business sa se dovedeasca rentabil. De pilda, Adrian Porumboiu estimeaza ca investeste anual cam 20 de milioane de euro numai in cultivarea si intretinerea tuturor terenurilor pe care le detine. Punctual, „pentru ca pamantul este luat, in general, in arenda, activitatile necesare pentru un hectar cu grau costa 1500 de lei, cu un profit de maximum 200 de lei”. Asadar, nu este o afacere cu beneficii nete majore.

In agricultura, cea mai simpla varianta este sa renunti la partea de productie efectiva si sa te concentrezi numai pe activitatea de procesare. Porumboiu este unul dintre putinii patroni din agricultura care a ales sa mearga impotriva curentului. Si asta, desi, dupa cum atrage atentia analistul Gabriel Popescu, „pentru acest tip de holdinguri, exista riscul ca, sumele acordate de stat sau de UE sa se diminueze pentru segmentul de productie si sa creasca pentru cele de procesare, marketing si vanzare, asa cum se intampla deja in multe tari”. Un alt risc remarcat de Gabriel Popescu planeaza, de aceasta data, nu asupra afaceristilor din categoria Porumboiu, cat asupra intregii pietei: „aparitia unor companii-mamut pune in pericol existenta fermierilor independenti, care, fara ajutorul statului, nu au cum sa reziste”.

Daca profiturile din productie sunt mici, activitatea de procesare este o adevarata mina de aur. Porumboiu a avut in vedere atunci cand a ales sa se

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ocupe și de cultivare, deși toată lumea îi atragea atenția că nu este deloc rentabilă. Nu a ascultat de nimeni și a avut dreptate, căci un producător are avantajul de a nu depinde de fluctuațiile pieței pentru partea de procesare. Dovada că a calculat corect, astăzi, concernul său generează o cifră de afaceri anuală de circa 172 milioane de euro, din care peste 60% este reprezentată de procesare.

Cum arată, exact, grupul de companii cu activități în agricultură și alimentație Racova Com Agro Pan Vaslui: în primul rând, este partea de producție. Aici, Porumboiu este lider european, cu o suprafață totală cultivată de 24.000 de hectare de grâu, 5.200 de hectare cu rapită și 4.000 de hectare cu floarea-soarelui. În paralel, controlează trei ferme cu 2.600 de vaci de lapte. Segmentul de procesare este reprezentat de câteva fabrici de pâine răspândite în toată Moldova, în care a investit opt milioane de euro, o fabrică de ulei și una de lapte. Partea de distribuție revine lanțurilor de magazine proprii.

Tot pentru a-și spori profiturile, Porumboiu a apelat la un artificiu. Producția de ulei, de exemplu, merge aproape integral la export. Înainte, livrarea se făcea vrac, la preturi mici, acum, omul de afaceri a remarcat că marjele de profit sunt mult mai bune atunci când produsul livrat este deja ambalat. La lactate, lucrurile nu stau chiar așa, căci cererea depășește oferta, așa că investițiile în marketing nu sunt neapărat necesare. Totuși, grupul vasluian tatonează, în momentul de față, ideea lansării unei game de lactate în adevăratul sens al cuvântului.

Nu se știe dacă această idee se va concretiza. În final, un alt proiect recent, de a achiziționa teren în sudul țării, unde solul este mai bun și costurile de operare mai mici, a picat. De data aceasta, primul agricultor al țării a decis că a venit momentul să se axeze pe consolidarea afacerii, așa cum arată ea acum, decât la asumarea de noi și noi riscuri.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Fisa afacerii

Suprafata cultivata: 40.000 ha

Capacitate procesare grau: 250 tone/zi

Capacitate procesare ulei: 380 tone/zi

Capacitate procesare lapte: 40 tone/zi

Capacitate stocare: 400.000 tone

Rețea de magazine: 221

Cifra de afaceri: 172 milioane de euro

Investitii anuale in utilaje, capacitati de productie si prelucrare, branding:
15 milioane de euro

Costurile anuale de sustinere a productiei vegetale: peste 20 milioane de
euro

Capacitati zootehnice: 2.600 de vaci de lapte

. Concurenta

Grupul controlat de Adrian Porumboiu are patru mari competitori:

- Doljeanul Mihai Anghel controleaza firma Comcereal Dolj, cu activitati de
cultivare pe 24.441 hectare si o capacitate de stocare de 300 de mii de tone.

- Ioan Nicolae detine, prin compania Interagro, peste 20 de mii de
hectare, cele mai multe in partea de sud a Romaniei.

- Libanezul Jihad El Khalil stapaneste, prin societatea Agro Chirnogi din
judetul Calarasi, aproape 19 mii de hectare.

- Culita Tarata, care detinea cea mai mari suprafata agricola din tara, de
58.000 de hectare, a ramas doar cu doua mii de hectare, in urma unor procese
privind retrocedarile din Insula Mare a Brailei.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial
Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii
antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

MIRCEA LUCESCU

Prima aventura bursiera a celebrului antrenor poate starni rasul. La mijloc era societatea bucuresteană Lujerul Cofetarii SA, tranzactionata de Asociatia Nationala a Societatilor de Valorilor Mobiliare (ANSVM, detinatorul RASDAQ), unde Il Luce cumparase acum ceva ani 7.81% din actiuni. Intrucat legea prevede ca ANSVM sa raporteze orice tranzactie prin care un cumparator de pe piata extrabursiera achizitioneaza mai mult de 5% din actiunile unei societati listate. In ziua urmatoare, participatia sa crescuse la 12,81%. In cea de-a treia, la 22,81%. Si lucrurile ar fi mers tot asa, intrucat Lucescu avusese de gand sa achizitioneze pachetul majoritar al societatii, doar ca la un moment dat brokerii sai l-au sfatuit sa renunte, caci actiunile firmei crescusera de cateva ori doar pentru ca in presa aparuse anuntul ANSVM conform caruia din Lujerul Cofetarii SA era in vizorul sau, iar lumea se gandise ca daca un antrenor de calibrul lui Lucescu a remarcat potentialul Lujerul Cofetarii, trebuie el sa stie ceva.

Si totusi, ce i-a starnit interesul pentru sectorul patiseriei? Multa lume a speculat ca la mijloc ar putea fi o intelegere cu George Copos, proprietarul celei mai mari afaceri din acest domeniu si patron al Rapidului in perioada in care Il Luce antrena echipa din Giulesti. O alta supozitie, mai plauzibila, are in vedere faptul ca societatea Lujerul detine 26 de spatii comerciale, toate in sectorul 6 al Bucurestiului, iar Lucescu si-a exprimat de nenumarate ori intentia de a se implica in afaceri imobiliare. In plus, la cum merg lucrurile acum, firma nu are cum sa supravietuiasca in acel ritm mai mult de cativa ani. Caci majoritatea spatiilor detinute sunt preluate in locatie de gestiune pe perioade cuprinse intre 3 si 5 ani, si la preturi derizorii. Apoi, Dan Tasu, director si actionar majoritar al societatii, spune ca are datorii si la ANAF de circa 800.000 de lei, suma pentru care se judeca, pentru ca resurse de a o achita nu exista. Potrivit unor apropiati ai antrenorului, acesta are planuri pe termen lung cu aceasta societate, pe care

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

la un moment dat ar fi vrut s-o achizitioneze in totalitate. Crede ca sfatuiitorii sai au gresit atunci cand au optat pentru varianta cumpararii titlurilor pe RASDAQ, si nu la o achizitie normala, pe una dintre firmele sale.

Nu este prima investitie cu probleme din portofoliul tehnicianului. Una dintre societatile sale, Croma SA, a fost acuzata prin diverse adrese la Ministerul Finantelor de implicarea unor angajati in activitati ilicite grave, precum traficul cu arme si cu droguri si spalare de bani. A existat chiar o descindere a inspectorilor de la Garda Financiara, care il viza pe directorul societatii de Asigurari Croma, Iulian Gheorghiu, care coordona o buna parte din restul tuturor afacerilor familiei Lucescu. Comisarii nu au gasit urme incriminatorii, precum semne de trafic de arme sau de droguri sau spalare de bani, insa au reusit, in cele cateva zile in care au scormonit in toate actele companiei, sa dea peste cap activitatea societatii. Nici o saptamana mai tarziu, a venit randul functionarilor de la primaria sectorului 1, care au desfasurat o actiune de control ce s-a intins pe cateva zile bune. Cum au plecat, au aparut inspectorii Primariei Capitalei. Iar in ultimele zece zile, sediul firmei a fost vizitat si de comisarii de la Ministerul Mediului si Inspectoratul de Stat pentru Constructii.

In aceeași perioadă, a existat, totuși, și un episod pozitiv: achiziția unui pachet major de acțiuni la Lujerul Cofetării, care îi permitea, practic, controlul asupra societății. A fost o perioadă dificilă, căci, din cauza creșterilor spectaculoaselor ale titlurilor societății pe RASDAQ, odată cu implicarea lui Lucescu în acționariatul firmei, asociații au început să se certe între ei, iar luptele interne și ciocnirile de interese erau la ordinea zilei. În plus, micii acționari, persoanele care își depuseseră cupoanele la Lujerul, erau, în general, foști salariați ai companiei, care beneficiau astfel de preturi preferențiale la închirierea de spații deținute de Lujerul. Problemele nu se terminau aici: Lujerul avea pe rol câteva zeci de procese, intentate de acționari și chiriași, care priveau inclusiv procedura de privatizare utilizată de FPS. Un alt proces a fost intentat de micii acționari ai Registrului Român al Acționarilor chiar pentru a contesta tranzacția

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

facuta de Mircea Lucescu pe RASDAQ. Antrenorul nu s-a lasat intimidat si a initiat doua oferte publice de cumparare a actiunilor ramase pe piata, derulate prin societatea de asigurari Croma SA. Cele doua oferte au avut efectul scontat, iar Lucescu a reusit sa achizitioneze suficiente titluri cat sa devina actionar majoritar al societatii.

Directorul societatii de asigurari Croma, tanarul Iulian Gheorghiu, a fost insarcinat sa puna pe picioare activitatea Lujerul. I-a fost greu sa se decida de unde sa inceapa, caci aproape nimic nu functiona in fosta intreprindere comunista. Activitatea principala, de patiserie-cofetarie, fusese sistata, iar singura sursa de venit devenise exploatarea activelor imobiliare ale societatii. Doar ca incasarile din chirii erau nesemnificative, beneficiarii spatiilor fiind, in general, fosti sau actuali angajati care plateau sume de nimic, acestea revenindu-le, oricum, tot lor, in calitate de actionari. Nu in ultimul rand, sume nejustificate se scurgeau catre cabinetele de avocatura care reprezentau compania in zecile de procese cu actionarii, chirasii sau creditorii firmei.

Primul pas facut de Iulian Gheorghiu a fost sa injumatateasca salariile exorbitante ale administratorilor societatii si sa disponibilizeze majoritatea personalului auxiliar. Cand a incercat sa renegocieze contractele cu chirasii, s-a lovit nu numai de refuzul acestora, dar si la un nou val de procese. Unul dintre ele, privind legalitatea numirii lui Iulian Gheorghiu in AGA, a fost castigat de micii actionari. Asadar, este o poveste cu final incert, desi reusita tranzactiei pare tot mai improbabila.

Afacerile familiei Lucescu

Mircea Lucescu spune cu orice prilej ca viata lui este fotbalul, iar toti banii pe care i-a pus deoparte sunt castigati din fotbal. Nu era neaparat atras catre mediul de afaceri, dar era constient ca nu poate sta cu sume mari de bani la saltea, ci ca trebuia sa-i investeasca in ceva. In cazul achizitiei pachetului majoritar la Lujerul Cofetarii, a considerat ca este un plasament mai bun decat un depozit bancar. „Cred ca intotdeauna un lant de spatii comerciale va fi mai sigur

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

decat o banca, pe care orice eveniment major o poate dezechilibra si trimite direct in faliment”.

Afacerea cu pantofi a aparut din pasiune si din observatia ca pantofii buni, realizati manual, costau in magazinele de la noi 200 de euro, ca in afara tarii. Avea deja la Iasi o linie de productie pentru ghete de fotbal, pe care o deschisese din acelasi motiv, al nevoii de a oferi incaltaminte profesionista la preturi accesibile pentru amatorii sportului cu balonul rotund.

Binecunoscutii pantofi Lucescu au aparut pentru ca, spune antrenorul, a vrut sa faca ceva si pentru marea masa a populatiei. A vazut ca in magazine o pereche de pantofi costau si 200 de euro - pantofi buni, facuti manual, nu pantofi adusi de chinezi. Pe piata existau numai adidas de marci scumpe, precum Diadora sau Adidas. Planul sau era de a produce incaltari la fel de bune, dar la un pret de 20 de euro, cu talpi si crampoane italienești. Forta de munca a lasat insa de dorit, angajatii nu se obisnuiau cu tehnica de lucru si le faceau sub standardele dorite. Asa ca a inlocuit ghetele cu pantofii. A incheiat un contract de colaborare cu firma intalieneasca Pitti, care s-a ocupat, intre altele, de instructajul meseriasilor pantofari. A marit spatiul de productie, pentru a crea un flux tehnologic normal, si-a trimis toti angajatii la cursuri in Italia (prin agentia de voiaj detinuta de fiul sau Razvan, Nelly Voyage), iar astazi produce peste 500 de perechi de pantofi pe zi. Cele mai multe cutii pleaca la export, firma lucrând si in lohn, insa o pondere fixa este destinata pietei autohtone.

Ii place sa delege si, de aceea, nu se implica mai deloc in strategiile firmelor pe care le detine, decat daca este vorba de chestiuni de viata si de moarte. Spune ca o buna parte din deciziile corecte pe care le-a luat de-a lungul „carierii” de om de afaceri se datoreaza absolvirii Facultatii de Comert Exterior la ASE. Dar si ca de multe ori a ajuns in diverse afaceri mai degraba din intamplare decat din vreun calcul. Asa a ajuns, de exemplu, sa aiba o firma de asigurari: un grup de tineri voiau sa-nfiinteze o asemenea societate si aveau nevoie de un capital social de 50.000 de lei, dupa ce fusesera abandonati de un partener. I-au

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

propus lui Lucescu sa preia locul acestuia si a acceptat. De-a lungul timpului, a efectuat majorari succesive de capital, pentru as propune sa intre in afacere. A intrat, dar dupa aceea a trebuit permanent sa mareasca mereu capitalul social, conform normelor, si acum a ajuns la o subscriptie de peste 3 milioane lei.

Recent, a achizitionat pachetul majoritar al firmei brasovene Romradiatoare, contra unei sume de aproape 16 milioane de lei. Inca de la inceput, s-a decis in Adunarea Generala a Actionarilor ca, pentru a face rost de banii necesari dezvoltarii si achizitionarii de materii prime si materiale, era nevoie de majorare de capital. „Ne-am decis asupra unei majorari de la 11,7 milioane de lei la 30 de milioane de lei, altfel nu aveam cum sa speram la rezultate. A fost ca o gura de aer, situatia financiara a companiei s-a imbunatatit imediat. Cea mai buna dovada este ca, daca la patru luni aveam pierderi, la opt luni inregistram un profit de cinci milioane de lei. Problema era ca nu dispuneam de cash deloc, abia reusisem sa achitam ultima rata din datoria pe care o aveam catre FPS din 1996, de cand cumparasem noi, salariatii, intreaga fabrica. Din pacate, mai aveam nevoie de cash si pentru alte imprumuturi pe care le contractasem pentru achizitia de utilaje”, isi aminteste directorul general al Romradiatoare, Panait Niculescu. La momentul majorarii de capital social se puteau inscrie toti salariatii, dar doar 25 au avut resursele necesare, ceea ce a inlesnit drumul unui investitor serios interesat de preluarea pachetului majoritar. Iar acesta s-a intampla sa fie Mircea Lucescu.

Desi este cea mai mare companie achizitionata pana acum, Lucescu nu intentioneaza sa se implice nici aici, insa isi aroga dreptul de a numi trei membri in Consiliul de Administratie. Panait Niculescu va ramane director si presedinte de CA, pozitie din care isi asigura subordonatii ca “este un antrenor de exceptie si un om la fel, nu ar fi investit aici doar din vreun interes obscur, are convingerea ca aceasta firma poate reveni la turatie maxima”. Unul dintre primii pasi facuti de noul proprietar va fi cotarea societatii la Bursa de Valori. Apoi, firma a fost divizata pe departamente diferite de activitate, astazi functionand ca un holding,

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

decizie necesara pentru gestionarea mai buna a incasarilor si cheltuielilor. Compania-mama, Romradiatoare, are 730 de salariati, Stamp Romradiatoare - 110, Mecano Romradiatoare - 110, Termo Romradiatoare - 25, iar Sisti Romradiatoare - 10 angajati. Pe langa acestea, mai exista doua societati mixte: RIF - Romradiatoare, cu capital romano-italian, si Peradsolt, ambele cu capital romano-israelian.

Pana acum, nu s-a ales cu nimic de pe urma acestor afaceri. Poate si pentru ca a pornit toate afacerile de la zero, nu a vrut sa cumpere foste companii de stat, pentru a nu-si vedea numele asociat cu vreo tranzactie dubioasa.

Nici dividende nu a luat, iar profiturile au fost intotdeauna reinvestite. Nu regreta insa decizia de a se lansa in business si ar vrea sa le insufla si jucatorilor sai ideea de a face ceva cu banii castigati, caci au o meserie care dureaza doar cativa ani si, daca apoi vor sa traisca linistiti, trebuie sa-si gestioneze atent finantele. Li-l da, de fiecare data, exemplul pe un fost coleg de echipa pe care l-a vazut la un moment dat dormind in gara. L-a cumparat el o garsoniera, dar aceasta nu e o solutie. Spune cu tristete ca, pentru jucatorii din generatia sa, nu erau atatea tipuri de plasamente (de fapt, nu erau mai deloc), iar tinerii isi pierdeau rapid economiile si, cateodata, ajungeau chiar pe strada.

ALBERT ANDRAS - INFOPRESS

Liderul industriei tipografice din Romania, Infopress, a aparut pe piata in 1990, in Odorheiu Secuiesc, aici fiind editat si tiparit ziarul local din Harghita. „La acea vreme, se lucra intr-un garaj micut, detinut de unul dintre actionari, cu doar cinci angajati”, povesteste Andras Albert, managerul general al companiei. La finalul lui 1991, Infopress devenea societate pe actiuni, iar in 1993, isi extindea activitatea in urma unei investitii de peste un milion de euro, prin care trei cetateni finlandezi intrau in afacere.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

În acea perioadă, revistele color de la noi erau tiparite, în general, în Ungaria sau Polonia, pentru că în România nu existau firme de profil care să asigure calitatea dorită. A fost nisa pe care a intrat în forță Infopress: „ne-am concentrat spre piața revistelor color și a materialelor de reclamă de mare tiraj și a fost cea mai inteligentă strategie posibilă”, spune Andras Albert.

Odată cu dezvoltarea pieței, principala problemă cu care s-a confruntat tipografia din secuime a fost concurența în creștere făcută de tipografiile de la Capitală, care ofereau avantajul distanței mult mai mici. „Am oferit prețuri mai mici și ne-am creat și o relație specială cu fiecare client în parte”, explică Andras cum au depășit acest inconvenient. „Din fericire, noua chiar ne place concurența, consider că am reușit să ne menținem lideri de piață și datorită provocării permanente de a ne menține în fruntea unui pluton tot mai numeros”.

I-a ajutat și faptul că, recent, cei trei oameni de afaceri din Finlanda au decis să-și vândă pachetul deținut (de 80% din acțiunile companiei) către fondul de investiții Baring Central Europe Fund (BCEF), contra unei sume de aproape șase milioane de euro. Planul fondului este de a o vinde ulterior, în patru-cinci ani, la un preț mult mai mare, iar în acest scop a asigurat un credit pentru modernizare de 4,2 milioane euro. Iesirea acționarilor finlandezi din companie a fost decisă în momentul în care aceștia au realizat că nu mai dețineau puterea financiară care să le permită să asigure necesarul finanțării pentru investiții.

Asadar, povestea Infopress aduce cu story-urile de succes din filmele americane: o societate lansată de la zero, într-un garaj de câțiva metri pătrați situat la sute de kilometri de capitală. „Am reușit să rămânem lideri de piață pe reviste color și materiale comerciale de mare tiraj”, spune Albert Andras, care mărturiseste că, deși lucrează deja de 11 ani în acest domeniu, nu se gândește să mai schimbe vreodată sectorul de activitate. Între timp, compania și-a deschis o subsidiară și la București, unde directoare este Tatiana Divrician, o profesionistă care a contribuit decisiv la succesul Infopress. „Este un clișeu, dar numai prin muncă poți să ajungi la asemenea performanțe.”

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 „Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 „Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: „Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

LUCIAN ALDESCU SI JAMES GRAY - PEGASUS

În 1997, pe când Lucian Aldescu și James Gray-Cheape puneau pe picioare firma de curierat rapid Pegasus, de aceste servicii nu prea se auzise în România. Cei doi erau prieteni vechi și mersesera de multe ori împreună în vacanțe. De-a lungul acestor concedii petrecute împreună, remarcasera că de bine organizate erau serviciile de curierat în Occident, unde livrarea se făcea cu orice, de la avioane la autoturisme, la biciclete, motorete și chiar la role.

Au realizat un studiu de piață și au remarcat că, așa cum intuiseră, oferta era mult redusă față de cerere, iar concurența era foarte firavă. Nu aveau neapărat experiența în acest domeniu: Lucian Aldescu lucrase timp de doi ani ca distribuitor de băuturi alcoolice, iar din 1995 condusesese reprezentanța unei firme belgiene de transport. James lucrase șapte ani în armata britanică și avea suficiente relații ca să speră la lansarea unei companii în această democrație tânără, în care oportunități erau cu miile. Într-adevăr, cu ajutorul unor prieteni englezi, au reușit să strângă un capital de 20.000 de euro. Suma a fost suficientă pentru închirierea unui sediu luxos în Piața Dorobanți, pentru 1.200 de euro pe lună, dar și pentru achiziția de echipamente (telefoane, computere, o imprimantă, un fax, câteva stații de radio-emisie) și de biciclete pentru cei cinci curieri cu care au pornit la drum. „Am angajat primii cinci curieri de la o școală de copii abandonati. Unul dintre prietenii noștri era profesor de engleză acolo și ne-a convins că și acești copii, mulți foarte buni, meritau această șansă”, povesteste Lucian Aldescu. Ca detaliu, astăzi, numărul biciclistilor a ajuns acum la 42, iar cel al șoferilor la 28. Înainte de a da drumul afacerii, au mai achiziționat niște rucsacuri speciale, impermeabile și personalizate cu sigla firmei.

James gestiona partea de promovare și marketing, Lucian, operațiunile propriu-zise. Amandoi s-au implicat total în cea mai grea activitate, cea de

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



convingere a potențialilor clienți cu privire la avantajele acestui serviciu nou pe piață. La acea vreme, companiile apelau la propriii soferi, pentru transporturile în regim de urgență, iar cei doi antreprenori trebuiau să le demonstreze economia de timp și bani pe care o putea aduce o firmă de curierat rapid. Companiile nu erau prea convinse de rentabilitatea acestor servicii, dar au fost câteva care au decis să încerce pe propria piele. Nu au regretat niciodată, dovada că reprezentanții Pegasus se laudă că toți clienții contractați în acele prime luni se află în continuare pe lista colaboratorilor.

Au început cu un singur serviciu, „București Express”, prin care gestionau doar transporturi mici, în regim de urgență – o oră și jumătate. La fiecare comandă livrată era atașat și un pliant de prezentare. Investiseră o mie de euro în realizarea acestor materiale publicitare, dar a rentat: clienții plasau comenzi tot mai numeroase și mai consistente (câteodată, de exemplu, trebuia expediate rapid 200 de plicuri). „Așa că, după șapte luni, am lansat un alt serviciu, Mail Shot, prin care rezolvam livrarea în cazul colectării a mai multor expediții. Am împărțit orașul în mai multe sectoare și pentru fiecare zonă am alocat câte un centru de sortare, fiecare sector fiind deservit de câte un curier sau doi. Această strategie ne permitea să sortăm până la cinci-sase mii de plicuri pe zi”, afirmă Lucian Aldescu.

Ce colete manipulează Pegasus? Orice, de la plicuri, flori, facturi, la calculatoare, birotică, bannere și chiar piese de mobilier sau tablouri. Doar 5% din comenzi sunt plasate de către persoane fizice, restul de 95% din clienți fiind firme. Au intrat pentru prima dată pe profit după un an și jumătate, iar după trei ani au reușit să-și amortizeze investiția.

Au fost două cai de promovare a serviciilor tot mai complexe oferite de companie: pe de o parte, mailingul direct, pe de altă, stabilirea de șute de întâlniri cu reprezentanții potențialilor clienți – persoane fizice. Cu timpul, au reușit să ajungă la o cota de piață foarte bună, oferind facilitatea de a plăti lunar pentru toate serviciile, o linie de week-end pentru clienții cu contract și discounturi de

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 „Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 „Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: „Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

pana la 25% pentru clientii fideli.

Unul dintre punctele de cotitura in dezvoltarea Pegasus a venit in 2000, cand Pegasus a reusit sa incheie un contract de reprezentare cu firma americana de curierat international Airborne, cea de-a cincea companie din domeniu din lume. De aici incolo, Pegasus a putut face livrari in intreaga lume, la tarife cu 10-15% mai mici fata de concurenta. Odata cu aceasta miscare, compania a castigat intr-un singur an peste 300 de contracte permanente cu companii de top, precum Orange, Mobifon, Citibank sau ABN Amro.

Astazi, Pegasus are birouri in 15 dintre cele mai importante orase din tara si o cifra de afaceri de peste un milion de euro, realizata datorita unei oferte complexe, ce cuprinde un pachet complet de servicii de curierat international.

Fisa afacerii

Investitia: Este nevoie de minimum 20.000 de euro, suma necesara pentru achizitia a opt biciclete si trei autoturisme dar si a echipamentelor prin care se tine legatura cu curierii (de exemplu, statii de radioemisie).

Autorizatii: Singura diferenta fata de actele necesare unei firme obisnuite este achizitia unei autorizatii de curier rapid.

Angajati: Este recomandabil ca, la inceput, sa recrutati cel putin zece angajati: opt curieri si doi operatori telefonici. Metoda optima de salarizare este bazata pe comision – o suma lunara fixa, care creste in functie de comenzile gestionate. In general, comisionul trebuie sa ajunga la un procent de 19-24 % din valoarea comenzilor.

Locatia: Este o afacere in care se lucreaza contra cronometru, asa ca este ideal sa aveti o adresa cat mai centrala, situata in imediata apropiere a unui cartier de business.

Context de piata: • Firmele au permanent nevoie de servicii de curierat, insa pentru ca o astfel de afacere sa devina rentabila, este nevoie de cel putin 4-5.000 de comenzi lunare. Pentru a se impune in actualul context concurential, o firma noua trebuie sa gaseasca o nisa ignorata de ceilalti jucatori sau sa ofere

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

servicii de calitate superioara.

Promovarea: Ca in cazul oricarui furnizor de servicii, cea mai buna metoda de promovare este cea bazata pe intalniri directe cu potentialii clienti, carora le puteti propune solutii personalizate la nevoile lor punctuale. In paralel, derulati o campanie de mailing direct.

Alte sfaturi:

- Concepeti un pachet de servicii cat mai complex
- Mentineti deschisa o linie si in zilele de weekend
- Oferiti cat mai multe variante de plata. Pentru clientii- persoane juridice este recomandabila deschiderea unui cont individual in care compania sa verse lunar sumele datorate

- Nu practicati preturi de dumping. Chiar daca pare o varianta sustenabila pentru cateva luni, este foarte posibil sa se dovedeasca o strategie falimentara. In plus, clientii cam stiu deja tarifele practicate in piata si vor considera ca in spatele unor preturi prea mici se ascund servicii slabe calitativ.

SILVIU PRIGOANA

Silviu Prigoana este unul dintre cei mai cunoscuti oameni de afaceri din Romania. Atat pentru viata privata expusa cu orice prilej, cat si pentru performantele de business. Caci astazi, Prigoana detine un grup de 48 de firme cu peste 3.500 de angajati si afaceri de 300 de milioane de lei anual. Povestea ascensiunii sale incepe imediat dupa 1989. Inainte de Revolutie, lucra ca tehnician la Fabrica de Bere din Cluj, dupa ce absolvise o scoala postliceala de frigotehnisti. Suferea de un handicap la un picior care spera sa devina pasaportul sau pentru Austria si ani la rand incercase sa obtina aprobarea pentru a pleca la Viena, unde existau proteze ortopedice de calitate.

„Imi conditionau aprobarea de intrarea in partid. Nu stiam exact ce sa fac.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Pe de o parte, fusesem soim al patriei, pionier, apoi, UTC-ist, deci era doar un pas până la a deveni membru de partid. Recunosc, pe de alta parte, că nu eram orb la avantajele pe care le obțineau membrii de partid pe lângă noi, oamenii de rând. Aveai cazare la munte și mare, puteai să mai și manaci carne... Așa că am zis că, gata, intru în partid. Trebuia să semnez actele pe 15 ianuarie 1990“.

Între timp, însă, ordinea politică s-a schimbat, iar Revoluția s-a dovedit prilejul optim pentru ca Prigoana să se lanseze într-o carieră de afacerist ce avea să se întindă pe câteva decenii. În primăvara a renunțat la slujba de la Fabrica de Bere și și-a deschis un mic restaurant în orașul clujean Gherla. “Nu era de mine să stau toată ziua într-un birt, nici un moment nu mi-a părut rău că am renunțat. Oricum, începusem să citesc reviste de afaceri pe atunci, cam tot ce se găsea la noi, și am găsit un studiu american care spunea că fostele țări comuniste suferă masiv la capitolul servicii, și că, dacă în Occident acest sector generează cea mai mare parte din PIB, la noi era, practic, inexistent.”

Asadar, la scurt timp, și-a vândut localul iar, cu banii obținuți, a lansat o firmă de salubritate, Rosal. Nu în Cluj, ci la București. Pe lângă banii câștigați din restaurant, a contractat și un credit de 100.000 de lei, cu care a achiziționat opt mașini de salubritate. Primul hop a fost când s-a dus să obțină aprobările de la Primărie. “Nimeni nu mă lămură cu nimic, pentru că, de fapt, să află că pur și simplu era un domeniu complet nereglementat”.

Până în 1994, reușise să pună pe picioare o firmă de salubritate “ca-n afara”, cu care s-a bucurat de un succes imediat, capătând zeci de contracte de salubritate cu firme sau asociații de locatari. În 1998 a dat lovitură, adjudecându-și licitația organizată de Primărie pentru salubritatea domeniului public din sectorul 3 al Bucureștiului.

Între timp, se lansase în tot felul de activități adiacente salubrității: “de exemplu, în ‘95 ne trebuia o cantitate mare de containere metalice. Am cerut oferte la toți producătorii, dar mai mult mă socau prin preturi, decât prin calitatea promisă. Așa că m-am apucat să produc singur containere. La fel, la scurt timp

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

aveam nevoie de un program de calculator special, iar problema a fost aceeași, nimeni nu scadea la pret. Evident, mi-am înființat propria firmă de software“, povesteste amuzat Prigoana. Și tot așa. “Nu aveam vreun mare secret de afaceri. Înființam firma și o dădeam pe mâna unui director și a unui contabil. Dacă în jumătate de an nu obținea profit de minimum 10%, o închideam. Din fericire, am renunțat în toți acești ani la doar două societăți”. Stăpânește acum peste 48 de firme, grupate sub umbrela concernului Rosal Servis, care deservește domenii care, aparent, nu au nici o legătură unul cu celălalt: transport, construcții, deratizare și dezinsecție, comunicații, comerț cu obiecte de artă, producția de proteze ortopedice, parafarmaceutice, mobilă și cherestea, media, management și consulting, mass media și leasing. “Pe cele mai multe le dețin integral, în altele sunt asociat cu alte persoane, până acum având circa 150 de parteneri. Realizăm împreună venituri anuale de circa 300 de milioane de lei pe an, un profit net de aproximativ un milion de euro anual și, în fiecare lună, achităm impozite către buget de 4-5 milioane de lei“, se laudă Prigoana cu performanțele trustului său, ajuns astăzi la nu mai puțin de 3.500 de angajați.

Ce impresionează la Silviu Prigoana este firescul: deși a străbătut un drum lung și, adesea, sinuos, de la tânărul cu handicap, absolvent de școală profesională, la unul dintre cei mai de succes oameni de afaceri din România, este în continuare un om simplu, și ca aspect, și ca limbaj, și ca atitudine. A trecut și prin politică, fără vreo reușită remarcabilă, însă nu s-a lăsat deșusolat. Dimpotrivă, această experiență l-a impulsivat să se concentreze pe ce știe să facă mai bine, afaceri și profit.

MARIUS GHENEA - FLANCO

Marius Ghenea este, probabil, cel mai cunoscut antreprenor român. A fost și manager, și proprietar, și business angel. Spune că și-a format abilitățile

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

antreprenoriale inca de pe banca liceului pe care l-a urmat in orasul natal, Craiova.

A absolvit, ca si tatal sau, facultatea de Electronica si Telecomunicatii din cadrul Politehnicii. La inceputul anilor '90 nu se prea putea angaja decat la stat, insa nu s-a regasit deloc in acel mediu. Asa ca, in 1994, impreuna cu doi fosti colegi de facultate, a deschis o firma in domeniul tehnologiei informatiei. "Cred ca aici se regaseste un element esential pentru succesul antreprenorial, faptul ca am pornit ca o echipa foarte mica, dar unita, completandu-ne si corectandu-ne reciproc". De fapt, spune ca, in opinia sa, pentru ca o afacere inceputa de la zero sa se bucure de succes, este nevoie de o echipa initiala de 3 persoane, care sa poata acoperi cele 3 roluri fundamentale in orice business (vanzari, distributie si analiza), dar care, in acelasi timp, permite, prin faptul ca sunt atat de putini oameni implicati, luarea rapida a deciziilor. In plus, fiind vorba de numar impar, "se creeaza un anumit tip de echilibru functional si decizional".

"In scurt timp aceasta companie a devenit lider al pietei romanesti si apoi al pietei regionale din Balcani". In 1999 a inceput extinderea afacerii in afara granitelor, iar pana in 2001 lansase deja sapte filiale in tari Olanda si in tari din Estul Europei. In acelasi an a realizat primul exit antreprenor, "adica am vandut actiunile companiei, dar am intrat intr-o alta afacere antreprenoriala, o retea de producatori de electronice si electrocasnice", spune Marius Ghenea.

A folosit aceasta reteta de nenumarate ori de-a lungul timpului, construind branduri profitabile pe care apoi le vinde cu milioane de euro, printre acestea numarandu-se Flamingo, Flanco, FIT, accessNET, Idilis, PCfun.ro, PCGarage.ro, Electrofun.ro, VikingProfil, ShopIT.ro, Casia, Orbital, Testa Rossa Romania, Online Fashion Group sau GasOil Service.

Acum, a ajuns la o avere estimata la 20 milioane de euro „atragand de-a lungul timpului mai multi investitori fie financiari, fie strategici din Romania si mai ales din strainatate”. In prezent este presedintele grupului Fit Distribution, sub umbrela caruia s-au dezvoltat magazinele online PCfun si ElectroFun, iar in urma

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

cu doi ani, a achiziționat și ShopIT și PC Garage - “consider ca aceasta tranzacție reprezintă cea mai importantă consolidare din întreg retailul online românesc de la începuturi și până în prezent”.

Acum, grupul său de magazine online, considerat cam cel mai mare din România, a ajuns la 1.500 de angajați și la venituri de 120 de milioane de euro.

Ca modele în cariera i-a avut, în primul rând, pe membrii familiei: “bunicul meu, tatăl meu, fratele meu mai mare au fost o inspirație pentru mine. Ulterior, atunci când am început primele activități antreprenoriale în domeniul IT, inspirația mea a provenit în plus și de la modele antreprenoriale din business-ul global, cum au pentru mine fost Bill Gates, Steve Jobs, Michael Dell.”

Ca și aceștia, s-a implicat activ în promovarea modelului antreprenorial de business: “cel mai mare succes pentru mine, până în prezent, este legat de faptul că am ajutat, cu modestele mele posibilități, mii de români să gândească mai antreprenorial. Cred că pot să produc o schimbare pozitivă majoră în România, evident contribuția mea fiind modestă în această zonă, și anume cea legată de educația antreprenorială. Mult dintre ei reprezintă un grup foarte important pentru România, acel grup tânăr care poate să producă schimbarea aceea pozitivă pentru România în următorii 10 ani”. Mai mult, și-a strâns lecțiile predate și învățate de-a lungul anilor în care preda cursuri de antreprenoriat și leadership într-o carte, „Antreprenoriat”, singura de acest gen de pe piață.

Nu crede însă că există o rețetă a antreprenoriatului: “eu nu pledez pentru una sau cealaltă dintre ipostazele unei activități profesionale, cea de antreprenor sau cea de angajat. Cred că fiecare își urmează drumul său, în funcție de un anumit context, de oportunitățile care apar, dar și de evaluarea fiecărei persoane cu privire la câțiva factori importanți în această decizie: riscul (mai mare în activități antreprenoriale, mai mic din perspectiva angajatului), abilitățile specifice (sunt oameni care se simt în mod natural atrași de antreprenoriat, iar alții care funcționează mai bine într-o echipă, alături de alți angajați), dorința de realizare personală, socială, profesională (este posibil că la anumite realizări profesionale

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

sa nu poti ajunge decat ca angajat, de exemplu daca vrei sa devii cercetator, sau medic, sau profesor, in timp ce realizările sociale, de exemplu, pot fi mai importante in cazul unui antreprenor, care ofera locuri de munca, genereaza valoare adaugata semnificativa, sustine cresterea prosperitatii in comunitatea in care activeaza). La final, ar mai trebui spus si faptul ca orice angajat poate fi un antreprenor la locul sau de munca (ceea ce in terminologia de specialitate se numeste „intraprenor”, adica un angajat care isi pune in valoare spiritul antreprenorial la locul de munca, producand inovatie si valoare in domeniul sau de activitate), iar orice antreprenor este, in esenta, si un angajat in propria afacere (de obicei pe pozitia de top management, dar nu intotdeauna). Asa ca cele doua notiuni nu sunt chiar diametral opuse, asa cum ar putea parea la prima vedere.

Spune ca nu ar fi plecat niciodata din Romania, decat, poate, daca ar fi ales o cariera in cercetare, asa cum isi dorea in liceu si facultate. Altfel, pe langa aspectele care tin de familie, prieteni, mediul social de aici, “in ceea ce priveste oportunitatile antreprenoriale, Romania este varianta cea mai buna pentru un roman”.

Ca hobby-uri, ii place sa calatoreasca, “am fost pana acum pe toate continentele, iar calatoriile sunt pentru mine nu doar un mod de a ma relaxa, ci si un mod de a invata tot timpul lucruri noi”. De asemenea, face scufundari de ani buni “in mai toate marile si oceanele lumii, de la Marea Bariera de Corali pana in Oceanul Indian sau Marea Caraibelor”.

ROMANITA IOVAN - ESCADA

Cunoscuta pentru pictorialele aparute in almanahurile din anii '80, ca manechin si foto model al UCECOM, Romanita Iovan (fosta Ciolcan) a ajuns una dintre cele mai cunoscute femei de afaceri din Romania. Terminase, in paralel,

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

facultatea de alimentatie publica si turism din cadrul Academiei de Studii Economice, ceea ce i-a conferit cunostintele teoretice necesare lansarii unui business imediat dupa caderea comunismului. In 1992 s-a infiintat propria casa de moda, cu care a castigat marele premiu al Festivalului National de Moda, aflat atunci la prima editie. In acelasi an, si-a deschis primul punct de desfacere, un magazin numit simplu Romanitza, in incinta hotelului Sofitel.

Pentru a reusi sa se lanseze in afaceri, avea, bineinteles, nevoie de capital, si a obtinut o buna parte din suma necesara realizand, in 1992, calendarul Rank Xerox. A fost o oportunitate imensa, caci era pentru prima oara cand marea companie americana alesese un roman sa realizeze calendarul. „Fotografi buni aveam, iar de fotomodele una si una nu duceam lipsa. Problema era sa gasesc o tipografie destul de performanta cat sa corespunda pretentiilor Xerox, dar odata ce am gasit solutia, am reusit sa fac un calendar de care eram foarte mandra si care mi-a si adus circa 15.000 de euro“.

O suma frumoasa, dar insuficienta pentru lansarea unei afaceri in adevaratul sens al cuvintului. Asa ca s-a apucat, ca multa lume in acea perioada, de comerțul cu produse chinezești. A reusit sa inchirieze un spatiu la Romexpo si a inceput sa importe din China espadrile pentru copii. Cand aceasta activitate a luat avant, s-a vazut nevoita sa apeleze la un credit pentru a-si putea permite realizarea unui stoc consistent. „Nu aveam nici casa, nici masina, asa ca am apelat la rudele apropiate, care au pus garantii in numele meu.

Din acest moment, lucrurile au mers din bine in mai bine, iar in 1996 avea suficient capital cat sa se lanseze intr-o afacere mult mai serioasa, in imobiliare. A ajuns aici cumva din intamplare: avea nevoie de un nou sediu pentru casa de moda, intrucat cel folosit la acea vreme nu avea incalzire centrala. „Iarna era un frig de nedescris, desi instalasem sobe in fiecare incapere. Era un spatiu mare, care se incalzea greu, iar temperatura devenea suportabila abia atunci cand se apropia ora de plecare de la serviciu.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 „Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 „Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: „Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

A cumparat un teren in apropierea Pietei Victoriei, unde a decis sa ridice o cladire cu spatii de birouri, urmand sa se foloseasca de banii luati pe chirie pentru a-si achite creditele de la banca. Constructia a fost terminata in 1999 si a fost preluata integral de compania British American Tobacco, contra unei chirii anuale de jumatate de milion de euro. In 1999 si-a achitat ultima rata la banca si a deschis si cel de-al doilea magazin Romanitza. In paralel, a devenit prima francizata in Romania a marcii Escada, ca urmare a unui efort financiar de nu mai puțin de 200.000 de euro. „Era un vis pentru mine, era firma mea preferata, toata viata tanjisesem dupa hainele lor, care mi se parea ca se potriveau foarte bine stilului meu. A fost chiar o realizare foarte mare pentru mine sa aduc aceasta marca si pe piata romaneasca“.

Pentru viitor nu mai are in plan lansarea unei noi afaceri in moda, ci ar vrea sa se reorienteze spre ce a studiat la facultate, turismul. Concret, se gandeste sa isi deschida un hotel tip boutique si a si pus ochii pe o casa foarte frumoasa din centrul Capitalei, unde ar vrea sa deschida un hotel mic, dar boem si cu poveste, de patru sau cinci stele.

Fisa personala

Domiciliul: Bucuresti

Stare civila: casatorita

Start: 1991: a facut primul calendar Rank Xerox

Afaceri: industria modei; imobiliare

1992: a deschis casa de moda Romanitza 1

1994: a deschis primul magazin Romanitza la hotel Sofitel

1999: s-a lansat in afaceri imobiliare si a deschis al doilea magazin ce-i poarta numele

2002: a adus in premiera pe piata romaneasca divizia Escada Couture, deschizand primul magazin Escada

Cifra de afaceri: un milion de euro pe an

Hobby: colectioneaza papusi de portelan

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

CONSTANTIN POPECI

Constantin Popeci lucrase la IUG, intreprinderea de utilaj greu din Craiova, inca de cand aceasta isi deschisese portile, in 1976. Revolutia l-a prins in functia de director, dar in primele luni din 1990 a fost dat afara. S-a mai intors abia dupa un deceniu, dar atunci nu mai era nici manager, nici concediat, ci patron.

„Recunosc ca a fost si o chestiune de orgoliu, plecarea nu avusese loc in cei mai buni termeni, si cumva asa m-am razbunat, pe mine si pe colegii mei care trecusera prin aceeasi inlocuire colectiva. Pe de alta parte, pentru a juca in liga mare a industriei, aveam nevoie de o asemenea uzina”, explica Popeci decizia de atunci.

Meseria sa de baza era de strungar (cu facultate) si, chiar daca evoluase mult de-a lungul anilor in ierhia intreprinderii, in 1990 era incepator in tot ce insemna business. „Nu stiam ce e ala capitalism, dar am avut intuitia de a-mi folosi banii din salariile compensatorii, 30.000 de lei, si cei dintr-un imprumut derizoriu, echivalentul a 2.000 de euro azi, pentru a cumpara o hala de la fosta intreprindere de Masini Agricole si Tractoare. Practic, dadusem banii pe un strung si o presa, ambele defecte. Le-am repus in folosinta si, timp de aproape patru ani, mi-am castigat existenta dand singur la strung“. S-a simtit usurat abia cand a reusit sa-si achite creditul. „Eram foarte stresat, caci era cam cat zece salarii ale mele si pusesem gaj tot ce-aveam ca sa primim acel imprumut“.

Toata viata daduse dovada de spirit antreprenorial: „idei de facut bani gaseam la foc automat, organizam serbari, invatasem sa tund si mergeam cu o masina de tuns dupa mine. Si dupa '90 tot asa m-am descurcat, din maruntis.“ Ii construisese portile unei batrane pe care o stia, fara sa-i ia vreun ban, si a avut sansa ca vecinii sa remarce schimbarea si sa vrea si ei porti la fel. In scurt timp,

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 „Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 „Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: „Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismului Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

avea tot mai multe comenzi ferme: oamenii nu aveau decat alternativa magazinelor de stat, care vindeau la preturi de doua ori mai mari. A pus ban pe ban si abia apoi s-a lansat, propriu-zis, in afaceri. De la achizitia fostului IUG, Popeci si-a extins ulterior activitatea catre comerțul auto, devenind dealer al unor branduri precum Mercedes, Daewoo sau Chrysler.

În primul an ca proprietar al fostei uzine, a investit doua milioane de euro in reabilitarea acestei întreprinderi-mamut, ce se întinde pe mai bine de 24 de hectare. Problema este ca, pentru a pune pe roate o asemenea platforma industrială, investitiile necesare sunt de ordinul milioanele de euro. Avantajul este ca societatea isi consolidase, de-a lungul timpului, o imagine buna in randul partenerilor de afaceri internationale, chiar daca primii ani de dupa '90 fusesera dezastruosi – angajatii nu-si primeau salariile, intrau in greva de cateva ori pe luna, iar comenzile erau livrate cu intarzieri mari. Totusi, oamenii de vanzari ai lui Popeci au plecat pe urma fostelor contracte si au reusit sa recastige increderea unora dintre fostii furnizori sau distribuitori de pe pietele externe, chiar daca, evident, multi sunt in Rusia si in republicile desprinse din URSS. Un alt avantaj a fost familiaritatea cu mediu de lucru: „stiam pe de rost sistemul de conducte, de instalatii, ii cunosteam pe mai toti salariatii, caci pe 80% din ei eu ii angajasem”.

Astazi, de segmentul de comerț auto se ocupa fiul, in timp ce sotia conduce propria sa firma de confectii. Tatal a încercat, in linii mari, sa fie responsabil doar de afacerea „de baza”. Totusi, a mai facut si abateri: astfel, între 1997 si 2000 a fost actionar la Universitatea Craiova, decizie pe care a regretat-o, pentru ca „nimic nu e curat in afacerea fotbalului si nu aveam nevoie de asa ceva”, spune Popeci. Totusi, fotbalul a ramas hobby-ul sau preferat, si, din 1975, joaca in fiecare zi de marti cate-o partida cu prietenii de la fosta IUG. „Prietenii sunt o parte foarte importanta din viata mea, si intotdeauna o sa primeze in fata unor personaje formale, precum primarul, prefectul sau deputatul X. Fac foarte bine diferenta dintre ce conteaza cu adevarat si ce e doar o toana temporara”.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Fisa personala

Nascut: 24.05.1945, Bumbesti-Jiu, Gorj.

Stare civila: casatorit, un fiu.

Studii: Facultatea de Mecanica - Institutul Politehnic Timisoara - promotia 1972 (sef de promotie)

Specializari: Academia de Stiinte Politice Bucuresti - Curs de Conducere a Intreprinderilor Economice (1987), Curs de Management „Tehnici Comerciale pentru Profesioniști“ (1976 – 1984) - inginer IUG;

1984 - 6 iulie 1990 - director general IUG.

1990 - a fondat compania Popeci;

2000 - compania Popeci preia societatea Reparatii si Exploatare Utilaje Terasiere Craiova (REUT), cu o pondere la export de 20% si o suprafata de 56.460 mp;

2002 - compania Popeci achizitioneaza societatea Intreprinderea de Utilaj Greu (IUG), cu o pondere la export de circa 40% si o suprafata de 241.121 mp, cea mai mare societate de profil din zona de sud-vest a tarii.

Grupul de firme Popeci cuprinde companiile: Popeci Utilaj Greu (fosta IUG); Popeci Reut (Bumbesti-Jiu) - exploatare utilaje terasiere; Reut - Reparatii si exploatare utilaj greu; Popeci Auto: dealer Mercedes, Chrysler, Jeep; Popeci Motors, dealer Daweoo ; Actionar majoritar SC Liantul SRL- izolatii tehnice si speciale; Tehnorob SRL - instalatii si automatizari.

Cifra de afaceri: 35 milioane lei

Rata profit: 5-10%

Investitii anuale: 2 milioane euro

Personal: 1.000.

Active importante: 40 ha (Craiova si imprejurimi)

Proprietati imobiliare: 80 ha pentru un cartier cu credit ipotecar pentru circa 1.000 de case.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

TUDOR CARACIONI - ZENNER

Pana la Revolutie, Tudor Caracioni a lucrat ca inginer energetician la intreprinderea de vagoane Arad. Dupa '90, a planuit sa-si deschida o firma de comercializare de contoare si, uitandu-se in stanga si dreapta, a realizat ca la acea vreme aceasta piata nu prea exista. A plecat cu toate economiile pe care le avea, de 1.000 de marci, in Germania, unde a cerut in mod repetat audienta la presedintele Zenner, explicandu-i secretarei ca nu vrea nimic mai mult decat sa poata cumpara contoarele si sa le distribuie pe o piata pe care nu exista concurenta. Pana la urma a reusit sa ajunga fata in fata cu Peter Zenner, care i-a dat o sarcina dificila: sa vanda trei contoare de energie termica, in valoare de 3.500 de euro. „Era o suma imensa la acea vreme, numai eu stiu cum am reusit sa le plasez.” Problema era ca directorul Zenner se afla chiar atunci in negocieri pentru preluarea societatii Precizia Bucuresti. „Totusi, am reusit sa-l conving sa renunte nu numai la ideea privatizarii intreprinderii, ci si la ideea de a intra pe alte piete vecine”, povesteste mandru Caracioni.

Asa ca a devenit pionier pe o piata inca neformata. Pentru inceput, a umplut o dubita de componente pentru contoare de bransament, si a depozitat marfa in pivnita parintilor. In cateva saptamani, le-a montat pe toate „pe la vecini si prieteni” si a reusit si sa le verifice la laboratorul metrologic al Regiei de Apa din Arad. A trecut apoi la un camion mai mic, apoi la un tir, apoi la o suta de tiruri anual. „Intr-o discutie cu Peter Zenner am ajuns la concluzia ca zona est-europeana poate deveni motorul de crestere al grupului german si ca productia unei fabrici mari in Romania ar fi fost usor absorbita de pietele din jur”. Au optat pentru varianta ridicarii de la zero a unei structuri metalice de 8.800 de metri patrati. Constructia a durat noua luni si a necesitat investitii totale de 15 milioane

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 „Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 „Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: „Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

de euro, la care se adauga contravaloarea terenului de 26.500 de metri patrati pe care a fost ridicata.

La final, Zenner Romania avea o uzina cu o capacitate de productie de un milion de contoare anual si 500 de angajati. Prin aceasta investitie, firma germana a reusit sa produca la costuri cu 25% mai mici decat restul competitorilor europeni.

Piata

Piata contoarelor de apa calda, rece sau de caldura se imparte in doua: contoare individuale si de grup, de scara sau pentru marile companii. In momentul de fata, au fost instalate contoare individuale de apa in 15% din casele romanilor, proportia crescand in Bucuresti pana spre 25 de procente. Teoretic, piata ar trebui sa se dezvolte masiv, caci exista un potential de un milion de bucati anual (cu o valoare aproximativa de 25 milioane de euro). Din pacate, cat timp Institutul de Metrologie nu realizeaza un sistem clar, acest sector ramane unul haotic, dominat de produse chinezești, cu 30% mai ieftine decat cele fabricate in Romania.

Cei mai buni ani pentru Zenner au fost intre 1996 si 2000, cand statul a inceput sa scada accentuat subventiile la utilitatile publice. In acea perioada, compania a intrat si intr-un proces puternic de extindere, deschizandu-si reprezentante in Republica Moldova, Bulgaria, Croatia, Bosnia Herzegovina, Danemarca, Turcia si regiunea Kosovo. Sansa lui Tudor Caracioni si a Contor Zenner, in general, a fost ca nici unul dintre marii producatori straini nu si-a facut intrarea in aceasta regiune. „Sunt prezenti toti, dar doar prin distribuitori locali“, spune Caracioni.

Fisa personala

Stare civila – casatorit, cu doi copii.

Hobbyuri – bridge, golf. De cativa ani este sponsorul echipei de rugby din Arad.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Afaceri - detine 40% din actiunile companiei aradene Contor Zenner, evaluata de la peste 25 de milioane de euro. Detine, de asemenea, firma Samgas Romania SRL, care produce contoare de gaz cu membrana, si firma Sysrom SA, care ofera servicii de consultanta software. In 2002 a infiintat MPC Arad, societatea de management al parcului de contoare, iar in 2003 Pro-impex Caracioni SRL. Este presedinte al Clubului Economic Germano-Roman.

FAMILIA GLIGA

Exista oare vreun domeniu de business mai frumos decat productia de viori? Sotii Gliga cred ca nu, dovada ca au reusit sa combine o pasiune si o meserie cu un simt de business pe care putini dintre noi il au.

Intr-o poveste ca-n filme, Elena si Vasile Gliga s-au indragostit in timpul liceului, iar in clasa a unsprezecea au hotarat sa se casatoreasca, ceea ce a starnit indignarea corpului profesoral, care a decis in unanimitate sa ii examtriculeze. Asadar, desi erau inca la varsta adolescentei, au ajuns sa practice meserii de „oameni mari”, angajandu-se, de voie-de nevoie, la Fabrica de instrumente din Reghin, ca muncitori necalificati, el, la atelierul de sculptura, ea, la slefuire.

S-au reapucat apoi de scoala, de aceasta data la seral, iar in 1980 au plecat la Brasov, unde Vasile Gliga a urmat facultatea de Industrializarea Lemnului, fiind nevoit sa renunte la activitatea profesionala. „Sotia, care a continuat sa lucreze, m-a intretinut in cei patru ani de facultate, motiv pentru care ii voi fi intotdeauna dator, mai ales ca mai avea de crescut si doi copii”, spune Vasile Gliga. Cum s-a vazut cu diploma in mana, s-a intors la Fabrica de Instrumente. In destul de scurt timp, Elena a fost numita sef de personal, iar el, sef al serviciului comercial. Pe la finalul anilor '80, Vasile a inceput sa construiasca viori pe cont propriu. „Furasem suficienta meserie cat sa incerc sa

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

vad daca sunt in stare sa ma descurc singur. Doar ca, in loc sa lucrez intr-o hala imensa, eu mi-am facut „jucaria” in debaraua apartamentului. Era 1988 si am fost asa mandru de rezultat ca am trimis-o pe ascuns la un concurs international, la Cremona, in Italia”, isi aminteste Vasile Gliga.

Apoi, si-a vandut prima vioara, in 1990, si cu banii obtinuti si-a cumparat prima Dacie. Apreciat la locul de munca, a primit permisiunea de a lucra „peste program” si s-a apucat, cu multa migala si rabdare, sa continue sa construiasca viori. Noul „sediul” era acasa, intr-o camera de 2 pe 1,5 metri, 300 de ore pe luna ca sa realizeze o singura vioara. Un an mai tarziu, a parasit Fabrica de Instrumente. „Am inceput sa vand viori la preturi de 500 - 750 de marci, era un pret mic, si, desi nu aveam un nume, in acest domeniu, am avut comenzi de la bun inceput”, spune Vasile Gliga.

De la sase angajati si cateva mii de dolari rulati in 1991, compania a ajuns, anul trecut, la aproape 900 de angajati si o cifra de afaceri de peste cinci milioane de euro. Astazi, compania sotilor Gliga produce 3.000 de instrumente pe luna, la preturi cuprinse intre 50 de euro (pentru instrumentele de scoala) si 5.000 de euro (pentru cele unicate). Pentru a realiza un asemenea exemplar unic, mesterii lucreaza chiar si un an, la care se adauga perioada de trei ani de uscare naturala a lemnului. 90% din munca este manuala, dar vasile Gliga are incredere in angajatii sai, pe care i-a instruit el singur.

Cele mai multe viori produse (ponderea merge spre 100%) merg la export. Jumatate ajung in SUA, unde firma si-a si deschis o sucursala, condusa chiar de fiul familiei, masterand la Universitatea din California, care reuseste sa aduca vanzari de jumatate de milion de euro pe an. Alte piete importante sunt Germania, Canada, Australia si Japonia, aici vanzarea facandu-se online, prin site-ul violinslover.com.

Viorile lor au ajuns in case mari: la un moment dat, chiar celebrul si, astazi, regretatul dirijor si violonist Yehudi Menuhin a cantat, la un moment dat,

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 „Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 „Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: „Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

pe o vioara produsă la Reghin și chiar le-a trimis celor doi soți o scrisoare de mulțumire și apreciere.

După ce le-au văzut la alți instrumentiști celebri din afară, și muzicienii români au început să fie interesați de vioarele soților Gliga, astfel că acum o parte tot mai mare din producție este livrată pe piața internă.

Și un detaliu picant: soții Gliga nu știu să cânte la nici unul dintre instrumentele pe care le produc, nici la vioară, nici la violina, violoncel, chitară sau contrabas. Ce știu însă mai bine decât oricine altcineva este să îndrume clienții și să le recomande cele mai bune variante pentru a-și pune muzica în valoare.

Din rațiuni de fiscalitate, au ales să-și desfășoare activitatea prin mai multe firme, în care acționar majoritar este, în general, soția, „mult mai organizată și mai ordonată decât mine”. Cristian, băiatul familiei (26 de ani), se ocupă de firma din America, iar Dumitrita, fiica (23 de ani), este responsabilă cu activitățile de marketing și promovare a grupului. Mezină familiei, Mirona (17 ani), se ocupă de relațiile cu clienții străini, întrucât stăpânește foarte bine limba engleză. În timpul liber, când nu e nici la școală, nici la diverse târguri internaționale, Mirona este acum campioana națională la dans sportiv latino-american și standard și locul cinci mondial la zece dansuri. Acum, în oraș există chiar și o școală de dans sportiv care poartă numele fetei și la care învață să se miste acum peste 100 de elevi.

Fisa personala

Domiciliul - Reghin, județul Mureș.

Casătoriti din 1977, trei copii.

Start - au făcut prima vioară acasă și au vândut-o în Austria.

1992 – lansarea Gamei Prodex.

1994 – este lansată gama de instrumente muzicale unicat Gliga Vasile

Instrumente Muzicale;

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

1997 – este lansata gama instrumente muzicale pentru studenti Gems Impex;

2000 – este lansata gama de instrumente pentru scoala (foarte accesibile ca pret) Genial Violins

- este deschisa sucursala Gliga Violins USA (Los Angeles)

Productie - 3.000 de instrumente pe luna.

Export - 98% din productie.

Destinatii export - SUA (50%), Germania (20%), Canada, Australia, Japonia (cate 5%).

Cifra de afaceri: 6 milioane euro.

Personal – 896 angajati.

ANDREI BUTUCA - POLIROM

Putina lume stie ca Polirom nu a fost de la inceput editura, ci un simplu atelier de tehnoredactare de carti, infiintat in 1992 de Adrian Butuca, proaspat absolvent al Facultatii de Electronica si Telecomunicatii din Iasi.

Impreuna cu un prieten, cautau o idee de afaceri care sa le permita sa nu lucreze la patron, ca mai toti fostii lor colegi. Au observat, tot tatonand piata, ca meserie de tehnoredactor nu prea exista la noi, tipografiile nu aveau tehnoredactori angajati, iar pe piata nu existau firme specializate in asa ceva.

Era perfect, nu aveau nici macar un competitor. Doar ca nici bani nu aveau, chiar daca investitia necesara nu era mare, caci, pentru inceput, aveau nevoie doar de un computer si o imprimanta laser. Din fericire, tatal prietenului sau a fost incantat de ideea baietilor si s-a oferit sa-i finanteze el. Prima comanda a fost o carte a Academiei Romane pentru care au primit 8.900 de lei, o suma deloc neglijabila pentru anul 1992. Dupa primele comenzi, au realizat ca nu aveau cum sa se descurce cu un singur calculator, asa ca „trisau” si, in unele

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

nopti, lucrau pe computerele de la universitate. Asa au ajuns sa angajeze cele doua secretare ale facultatii sa culeaga textele primite in computer, caci la acea vreme textele nu erau scrise pe calculator, ci pe masina de scris. La final, puteai oferi clientilor un dosar imprimat, direct tehnoredactat, cu care acestia mergeau in tipografie.

In urmtorii doi ani, piata s-a aglomerat simtitor, iar mai toate tipografiile aveau acum angajat cel putin un tehnoredactor. Departe de gandul de a renunta, Butuca si-a dat seama ca a venit momentul sa intre pe piata tipariturilor. Ca si la prima firma, problema era obtinerea banilor necesari achizitionarii utilajelor de tipografie. De data aceasta nu s-a imprumutat, ci a apelat la o solutie destul de neortodoxa la acea vreme – putea externaliza partea de tiparire propriu-zisa in Moldova, unde preturile erau de trei ori mai mici decat in Romania si, in plus, existau si stocuri foarte mari de hartie inca de dinainte de '89. A inceput activitatea in sediul biroului de tehnoredactare, cu cinci angajati, dintre care doi se deplasau zilnic la Chisinau pentru a tipari si a aduce inapoi marfa.

Tipureau nu numai carti, ci si etichete sau cutiile de carton, iar la un moment dat au incheiat un contract exclusiv cu fabrica Antibiotice Iasi, pentru care produceau pliante publicitare si ambalajele de carton ale medicamentelor. Cum colaborarea cu Chisinaul devenise tot mai stransa, Adrian Butuca a fost nevoit sa petreaca un an intreg in capitala Moldovei. Efortul a meritat, caci a reusit sa stranga banii pentru achizitia de utilaje de tiparit.

Intors in tara, a zis sa incerce marea cu degetul si a depus un dosar pentru accesarea unui credit imens, de doua milioane de marci germane, de la Bancorex. Si a reusit, ceea ce si acum i se pare un miracol, caci, in final, avea la vremea aceea doar 26 de ani. Din aceasta suma a cumparat si restul de echipamente de care avea nevoie si a infiintat tipografia Polirom.

Lucrurile au mers atat de bine incat in 1997, firmele sale ajunsesera la o cifra totala de afaceri de peste sase milioane euro, cu o marja de profit de

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismului Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

peste 30%. In aceasta perioada a aparut si editura Polirom, care a ajuns in doar cativa ani liderul pietei de carte.

La inceputul anilor 2000, segmentul de tipografie nu mai functiona la parametri doriti, caci intre timp aparusera multi concurenti, majoritatea firme cu renume din strainatate, care detineau infrastructura si know-how-ul necesar pentru a putea oferi preturi mai mici. Asa ca s-a reprofilat si a inceput sa investeasca in domenii diverse, precum comert, media, ba chiar si productie de tevi. Apoi, in 2001, a achizitionat fabrica ieseana de prelucrare a lemnului Moldomobila din Iasi.

A fost ultima aventura antreprenoriala, dupa acest moment alegand sa-si consolideze business-urile. „La un moment dat eram in vrie, ma vazusem cu bani si cumparam afaceri in stanga si-n dreapta. Acum, mi-a mai venit mintea la cap”, glumeste Adrian Butuca.

Fisa personala

Varsta: 36 ani.

Stare civila: necasatorit, doi copii.

Studii: licentiat in Electronica si Telecomunicatii.

Afaceri: o editura, o firma de tehnoredactare, o companie de comert la Iasi, 51% din actiunile Radio Hit din Iasi, o societate care produce tevi, o firma de paza si protectie in Bucuresti si o fabrica de mobila.

ROMEO BALLA - ELBA

Inginer electrotehnic de meserie, Romeo Balla a fost, timp de cativa ani, reprezentantul pe Bucuresti al producatorului de corpuri de iluminat Elba Timisoara. La un moment dat, sotia sa a primit mostenire o casa. „Stateam cu ea si cu fratele meu in curte, gatisem regeste si acum ne infruptam si beam o bere. Un vecin care trecea prin fata casei ne-a intrebat daca am deschis vreun

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 „Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 „Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: „Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

restaurant. Am ras cu totii, insa ideea ni s-a parut atat de buna incat din a doua zi ne-am apucat sa strangem actele pentru deschiderea restaurantului“.

A luat un imprumut de 25.000 de lei de la CAR, si-a scos de la CEC toate economiile si si-au deschis un local micut. La inceput nu era chiar restaurant, caci din cauza resurselor limitate nu-si permisese sa cumpere decat bere, vin si cateva sticle de bauturi mai fine. In prima luna de cand au deschis, inasa, a dat norocul peste ei, sub forma deciziei Primariei de a inchide Calea Grivitei si de a redirectiona traficul pe mica straduta pe care se gasea restaurantul lui Romeo Balla. Dintr-odata, prin fata restaurantului meu treceau zilnic 18.000-20.000 de oameni“. Desi potentialul afacerii era tot mai mare, Balla, conservator si precaut de felul sau, a continuat sa lucreze la angajator, chiar daca nu avea un salariu de invidiat. Doar ca, acum ca avea propria sa firma, vedea mult mai limpede cat de defectuos era sistemul de lucru si managementul companiei. „In 1993 mi-am dat demisia si am infiintat firma de montaj instalatii electrice Rombal. Era o societate mica, pe care am reusit s-o pun pe picioare cu doar 3.000 lei“. A inchiriat si o duba si a inceput sa bata tot orasul. „Cand faceam livrare eram sofer, cand preluam comenzi eram secretara, cand ma duceam la intalniri de afaceri eram patron. A fost o perioada interesanta, in care cel mai mult investeam in garderoba, in functie de rolul pe care mi-l asumam“, glumeste Romeo Balla. A pornit din start cu avantajul relatiilor din piata, caci in anii in care reprezentase o companie producatoare de corpuri de iluminat avusese timp sa cunoasca tot felul de persoane bine-puse in aceasta industrie. „Toata lumea avea incredere in mine, imi dadeau cantitati de marfa la care altfel nici nu as fi putut spera. Este adevarat, cum faceam un ban, il dadeam furnizorilor“. In doi ani ajunsese sa nu mai aiba viata personala, muncea cateodata si 18 ore pe zi.

Asa ca din 1994 a inceput sa-si extinda si echipa, si afacerea, deschizandu-si reprezentante in mai multe orase din Romania. Acum, cifra de afaceri a grupului Rombal este de aproape patru milioane de euro anual, cu o marja a profitului de 3-4%. Apoi, a intrat chiar in actionariatul Elba Timisoara

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

si a devenit actionar majoritar si in doua fabrici de bere, dar si alte mici business-uri ale prietenilor sai, pe care spune ca vrea astfel sa-i incurajeze sa se lanseze, la randul lor, in antreprenoriat.

Fisa personala

Varsta: 45 de ani.

Stare civila: casatorit, trei copii.

Studii: absolvent al Facultatii de Electrotehnica.

Afacere: un restaurant, companiile Rombal, Rombal Construct si Rombal Electro Cable, diverse firme care se ocupa de retele electrice, la Constanta, Timisoara si Targoviste. Este, in paralel, actionar minoritar la fabricile de bere din Cluj si Reghin si la Elba Timisoara.

GEORGE HABER

George Haber a devenit pasionat de computere dintr-o intamplare: era DJ la o discoteca din Oradea si, nemulțumit de calitatea sunetului livrat, s-a apucat sa-si construiasca singur amplificatoarele, echipamentele performante costand la acea vreme o avere. A plecat, apoi, la o bursa in SUA, si, impreuna cu alti colegi, a facut parte din echipa care a pus bazele companiei IT Sun Microsystems, in care crede ca a fost cooptat in primul rand datorita cunostintelor de matematica si fizica dobandite in scoala romaneasca. In timp ce lucra la Sun, a conceput o tehnologie care permitea transmiterea de imagini de televiziune de pe un calculator pe altul. A lucrat la acest proiect timp de sase luni, dupa terminarea programului, impreuna cu un prieten din Romania, Sorin Cismas, pe care-l cunoscuse tot la Sun si care, de aici incolo, a devenit partenerul sau de afaceri. Cand au reusit, in sfarsit, sa puna cap la cap o solutie de care sa fie multumiti, au prezentat-o unui client care era interesat de un asemenea proiect. Se pare ca au mers la sigur, caci acesta a achizitionat imediat drepturile de proprietate

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

intelectuala. Si-au dat amandoi demisia de la Sun si, cu banii incasati, si-au lansat propria firma, CompCore. Au capatat increderea producatorului de cartele grafice si chipuri Compania Cirrus Logic, care i-a insarcinat cu realizarea unui proiect complex. Le-a iesit foarte bine si asa au facut rost de un sfert de milion de euro. I-au investit integral in dezvoltarea firmei, inchiriind un sediu de mari dimensiuni si recrutand 40 de angajati. Pana in 2006 reusise sa incheie contracte cu companii mari, precum Hitachi, Intel si Compaq, care ii aduceau venituri de opt milioane de euro pe an.

Au prins din nou aripi odata cu participarea la targul de tehnica de calcul Comdex din Las Vegas, unde presedintele de atunci al Intel a tinut o prezentare in care a demonstrat cum un soft produs de CompCore putea reda playback continutul DVD-urilor pe anumite echipamente Intel. La acel eveniment, au semnat noi contracte cu Intel, Compaq si Microsoft. In scurt timp, programul de DVD-uri si MPEG-uri ajunsese al treilea cel mai bine vandut program in Japonia. In aceasta perioada au inceput negociere de vanzare a CompCore cu compania americana Zoran Corporation. La final, cei doi prieteni si-au vandut compania pentru 60 de milioane de euro, din care au acordat cate o cota-parte fiecarui angajat al firmei.

Au pus bazele altei firme, GigaPixel, care functiona dupa un nou model de afaceri: realizau prototipuri pe care apoi le vindeau altor producatori. Pentru fiecare unitate vanduta, primeau 1% din valoarea produsului finit. Unul dintre programele care au avut cea mai mare cautare a fost o noua tehnologie video, de redare optima a imaginilor create pe computer. Zeci de companii au achizitionat prototipul (printre acestea, de exemplu, se numara si Microsoft). La trei ani de la infiintare, firma avea peste 50 de angajati si lucra la turatie maxima. In 2000, Haber a primit o oferta de achizitie pe care, in martie 2000, a acceptat-o, GigaPixel trecand in proprietatea companiei 3dfx, contra unei sume de 186 de milioane de dolari.

Acum, s-a intors in tara pentru a deschide o companie producatoare de

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

circuite integrate si software pentru tehnologiile 3G. Dupa ce a “jucat in liga mare”, in Silicon Valley, nu se lasa intimidat de concurenta de pe aceasta piata, dominata de nume mari, precum Intel, Motorola si Qualco. “Nu mi-e teama de niciuna din companiile-gigant, pentru ca avem asteptari diferite fata de ei. Si oricum, pornim cu posibilitati complet diferite: noi vom avea un capital de lansare de cinci milioane de euro si speram ca, in primele noua luni, sa mai aducem investitii de pana la 20 de milioane de euro, poate chiar mai mult.” Timp de un an vor lucra la realizarea produsului, in cel de-al doilea an vor testa si vor verifica produsul, si abia ulterior il vor lansa pe piata.

In momentul de fata, principala provocare este sa gaseasca oamenii potriviti, iar pentru aceasta, este dispus sa ofere salarii mult peste medie: “Nu caut forta de munca ieftina, ci capabila, optimista si muncitoare”, spune George Haber. De altfel, tocmai profesionalismul angajatilor romani l-a atras pe Huber inapoi in tara. Altfel, putea apela la un start-up in India, de exemplu, unde scoala de IT este foarte buna, iar salariile mai mici.

CONSTANTIN DORU STANESCU – TOPWAY INDUSTRIES

Nascut in Calarasi, Constantin Doru Stanescu si-a inceput afacerile in Craiova. Era toamna lui 1990, iar domeniul de activitate ales a fost cel al electrocasnicelor – importa televizoare, aparate de radio si video, „lucruri pe care oamenii le puteau in sfarsit achizitiona, dupa ani buni de televizoare alb-negru. Iar apetitul oamenilor era, intr-adevar, mare. Era, din pacate, o perioada de instabilitate monetara halucinanta, iar noi, lucrând exclusiv cu materie prima importata, ajungeam frecvent in blocaj de lichiditati, nu o data inregistrând pierderi din cauza aceasta”. Un avocat bun i-a recomandat sa profite de o hiba legislativa si sa inceapa sa vanda direct in valuta, pentru a contracara astfel variatiile de curs. In final, romanii mai aveau inca dolari sau marci puse deoparte

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

din perioada comunismului, și au răspuns pozitiv la inițiativa originală a firmei lui Stanescu.

Dupa ce a strans un capital multumitor, și-a îndreptat atenția spre industria alimentară, și în 1995, a lansat, tot la Craiova, compania Topway. Au început tot cu importuri, dar în toamna aceluiași an a instalat prima linie de fabricație. „Am preluat licențele și utilajele partenerilor noștri externi, iar în curând am început să funcționăm cu cinci linii de producție. Am dat în total cam zece milioane de euro.” Orice profit obținut era reinvestit, iar dividendele se acordau doar sporadic. Inițial, la fabrica din periferia Baniei se produceau bauturi racoritoare, însă în scurt timp s-a trecut la fabricarea exclusivă de margarine. Dacă la început în companie lucrau doar 14 oameni, în câțiva ani ajunsese la 1.600. În timp, gama de produse Topway s-a diversificat, investițiile au crescut și ele (până spre 50 de milioane de euro), iar compania a început să atragă atenția altor mari companii internaționale. „Era normal să se întâmple așa, aveam o afacere mare, care genera cam 80 de milioane de euro pe an. Nu ni s-a întâmplat să avem probleme la accesarea de credite, aveam toate datoriile achitate”, își aminteste cu plăcere Constantin Doru Stanescu.

Inițial, în acționariatul Topway Industries a intrat fondul de investiții ING, cu 40% din titluri. „Au fost multumiti, România era a cincea țară în care investeau și s-a dovedit prima din care au și reușit să obțină ceva profituri”. De aici încolo, aportul de capital adus de olandezi a permis dezvoltarea portofoliului în noi direcții esențiale. Prima oară a fost lansat uleiul „Bunica”. Putina lume știe însă cum a ajuns cel mai celebru ulei românesc în producție: „pentru producerea margarinei aveam nevoie de cantități mari de ulei. Eram nemulțumiti de calitatea producției autohtone, așa că, beneficiind de anumite scutiri de taxe vamale, timp de doi ani ne-am permis să importăm ulei de peste graniță. Ulterior, însă, aceste facilități au expirat, așa că am fost nevoiți să revenim la uleiul românesc. Atunci ne-am decis să ne producem propriul ulei, chiar dacă pentru asta era nevoie să ne construim o rafinărie. Ne-a costat în final 12 milioane de euro, din care cinci

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 „Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 „Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: „Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

milioane au fost accesate printr-un credit bancar“. După „Bunica“, a fost rândul ketchup-ului „Tomi“. „Aici a fost o strategie bine elaborată, pornită de la un studiu de piață. Constatasem că, la acel moment, nisa ketchup-urilor era ocupată doar de un produs bulgăresc de calitate îndoielnică și de produsele de import, bune, dar de trei-patru ori mai scumpe. Era o aberație, cât timp românii sunt specialiști în fabricarea sosului de roșii și nu e gospodina care să nu știe să facă două-trei feluri de bulion“, explică omul de afaceri.

În 2002, Stanescu a vândut segmentele de margarină, ketchup și mustar, reprezentând 30% din totalul producției Topway, către grupul norvegian Orkla Foods International. Acum, antreprenorul și-a îndreptat atenția spre două domenii cu totul noi, agricultura și turism. Va începe printr-o investiție de patru milioane de euro în stațiunea Govora. În paralel, a cumpărat șapte baze agricole, împreună cu mai mulți prieteni. Se gândea să se implice și în afacerile de comerț cu animale domestice, și chiar își luase, la un moment dat, 50 de câini pentru canisă, „pentru a avea și noi în România rase pure“. Nu se simte în stare, însă, să ducă până la capăt acest mic business, pentru că iubește prea mult câinii și nu e capabil să facă din ei „o mașină de reproducție“. De altfel, are 12 câini ai săi, pe care îi iubește aproape ca pe copiii săi.

Fisa personală

Născut: 05.03.1956, Calarasi.

Stare civilă: căsătorit, doi copii.

Actionar la: Topway Industries - 17%, Topway Assets Management - 17%, Rom Cable Network - 50%.

Director general la Orkla Foods Romania.

Cifra de afaceri: 80 milioane de euro.

Total investiții: 40-45 milioane de euro.

Personal: 1.600 salariați.

Hobby: câinii de pază și apărare și sportul.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 „Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 „Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: „Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

DAN IOAN POPP - IMPACT

De meserie, Dan Ioan Popp este inginer in teoria sistemelor, in automatica. Pana la evenimentele din 1989 a lucrat in cercetare, avand astfel ocazia, rara la acea vreme, de a calatori in afara tarii. „Am urmat cursuri si programe de training absolut necesare la diverse universitati americane. La un moment dat, am primit o bursa sponsorizata de USAID pentru un program de training de 40 zile, unde s-a discutat mult si despre segmentul imobiliar”.

Dupa '90, institutul la care lucra a fost desfiintat, iar lui i-au revenit parti sociale in valoare de 11.000 de lei, pe care i-a folosit pentru a infiinta una dintre primele 50 de firme private din Romania capitalista. „Inca dinainte de Revolutie visam, impreuna cu cativa prieteni, cum ar fi sa avem o afacere numai a noastra. Intrucat atunci exista mirajul strainilor, ne gandeam ca o idee profitabila ar fi sa livram servicii strainilor, persoane cu venituri si cu putere de cumparare mari. Doar ca nu prea stiam ce fel de servicii, asa ca am incercat si traduceri, si servicii de ghizi, si consultanta, si inchirieri de case sau masini. De aici pana la imobiliare nu a mai fost decat un pas”, povesteste Dan Ioan Popp.

Doar ca, pentru a le inchiria case strainilor, trebuia sa proprii locuinte la standarde occidentale, cum in 1990 nu prea existau in Romania. In acelasi an, firma Impact pornea la drum cu un capital social de 5.000 de dolari, iar in 1991 se transforma in SA, reusind sa atraga un capital de circa 100.000 de euro. In urma subscrierilor, Dan Ioan Popp ramanea cu 3% din actiuni, la care se adaugau inca 6% ca drepturi speciale pentru functia de presedinte al companiei si membru fondator.

Pentru renovarea locuintelor, au apelat, in prima faza, la constructori, pentru ca in scurt timp sa se decida ca era mai rentabil si mai sigur sa realizeze singuri aceste lucrari. Activitatea de inchiriere a generat suficient capital pentru a trece la pasul urmator – constructia de vile de tip occidental in ansambluri

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

rezidentiale, cu servicii integrate de paza si facilitati nevazute, pana atunci, la noi. In perioada 1995-1996 a aparut primul cartier rezidential marca Impact, undeva in apropierea parcului Herestrau din Bucuresti. Tot atunci, Dan Ioan Popp a devenit unul dintre cei 24 de fondatori ai Bursei de Valori din Bucuresti. Si tot in 1995, de altfel, a venit si schimbarea de strategie, compania condusa de Dan Ioan Popp realizand ca era timpul sa isi largeasca plaja de clienti si sa nu se mai adreseze exclusiv strainilor, ci si romanilor. Intre 1996 si 1998, au aparut doua noi cartiere rezidentiale, Alfa si Beta din Baneasa.

Vilele se vindeau ca painea calda, asa ca intre timp s-a ajuns la ansamblurile opt si noua si a inceput si constructia primului ansamblu din provincie, Boreal din Constanta, in plan aflandu-se proiecte si in Ploiesti, Pitesti si Brasov. „Ideea ar fi ca in trei ani sa avem oferte in cel putin 12 municipii, iar in zece ani sa ajungem la venituri de 300 de milioane de euro“, afirma Dan Ioan Popp.

Astazi, Impact se lauda cu un capital social de 8,6 milioane de euro, la o cifra de afaceri de 16 milioane de euro si o valoare de piata de 42-43 milioane de euro. De-a lungul anilor, Dan Ioan Popp si-a crescut participatia in firma, ajungand la un pachet de 31% din actiuni.

Pentru promovarea acestui sector grav afectat de criza economica, Dan Ioan Popp are in vedere fondarea unei institutii care sa se ocupe direct de toate aspectele cresterii pietei imobiliare, de la finantare, fiscalitate si standarde, pana la servicii si activitati complementare.

Fisa personala

Domiciliu: Bucuresti.

Stare civila: divortat.

Afaceri: servicii, dezvoltarea imobiliara si constructii;

1990 - actionar fondator al asociatiei cu scop lucrativ Impact;

1991 - presedinte si membru fondator al Impact SA, din care detinea echivalentul a 9% (capital social de pornire: 100.000 de euro);

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

1995 - construirea primelor vile;

1996 - inaugurarea primului ansamblu rezidențial de vile, în zona Baneasa;

2002 - deschiderea primului santier în provincie

Hobby: cititul, călătoriile, automobilele 4x4.

AUREL BESLIU – MAGAZINUL COCOR

Aurel Besliu stăpânește peste un mic imperiu comercial, deținând pachete importante de acțiuni în opt societăți comerciale, cu profiluri diverse - de la spații comerciale și magazine duty-free, la hoteluri și restaurante – organizate într-un holding. Din poziția de președinte al consiliului de administrație, spune că, în momentul de față, valoarea societăților este de 38 de milioane de euro, însă, luate separat, costă mai mult. De exemplu, dacă l-ar imbia cineva să vândă, ar cere 20 de milioane de euro pentru magazinul Cocor, zece milioane de euro pentru clădirea Băncii Religioșilor, tot atât pentru hotelul Cocor din Neptun. Este mulțumit de ce a reușit începând cu 1994, anul în care a demisionat de la Ministerul de Externe și s-a angajat jurist la societatea Cocor SA. În ciuda precauției celor din jur, care l-au avertizat că nu se va descurca în sectorul privat, Aurel Besliu și-a înființat și o firmă de comerț cu amanuntul. În paralel, a pus bazele PAS-ului (adunarea salariaților) în cadrul Cocor SA și a negociat cu Fondul Proprietății de Stat (FPS) vânzarea a 40% din acțiunile societății. În 1998 a devenit președintele Consiliului de Administrație, după ce „întâial cumparasem 10.000 de acțiuni, adică 3%, care era limita permisă de FPS”. De-a lungul timpului, a ajuns la 16%, în condițiile în care valoarea acțiunilor crescuse de la 50 de lei, în 1994, la 800 de lei, astăzi.

Din 2001 a început extinderea, prin achiziții succesive de pachete de acțiuni la alte societăți, posibil datorită deciziei CA de a reinvesti în următorii trei

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

ani toate profiturile obtinute. Flerul lui Besliu pe bursa este exceptional, dovada ca profitul brut al societatii este acum aproape la fel de mare ca cifra de afaceri, gratie manevrelor de pe bursa. Ca exemplu, numai din operatiuni de vanzare de actiuni si dividende au rezultat profituri brute de peste 5 milioane de lei.

Din toate achizițiile facute de-a lungul timpului, Aurel Besliu are doua „de suflet”: Comturist, cumparata in aprilie anul trecut, pe care sunt rulate mai multe magazine duty-free din Romania si care va ajunge anul acesta la o cifra de afaceri de 7 milioane de lei. La anul, pe aceasta vreme, firma va atinge un profit estimat de un milion de euro. „Cat timp mai este permisa existenta free shop-urilor, ne permitem sa practicam cele mai mici preturi de pe piata. Dupa schimbarea regulilor, vom incepe sa importam bauturi”.

Cea de-a doua firma in care isi pune mari sperante este Cocor Turism, proprietara hotelului Cocor (fost Galati) din Neptun, ce urmeaza sa treaca printr-un proces serios de reabilitare, posibil datorita unor investitii de trei milioane de euro. In perspectiva, Besliu isi propune ca in „divizia” de turism a Cocor SA sa investeasca cel putin un milion de euro anual. „Este unul dintre cele mai profitabile domenii, spre deosebire de comert, in acest sector banii se recupereaza mult mai repede. Totusi, cazul hotelului Neptun este izolat, vom mai investi in unitati de cazare, dar le vom construi noi de la zero, intrucat costurile cu renovarea hotelurilor vechi sunt totusi prea mari”, spune Besliu.

La momentul realizarii acestui material, presedintele CA este implicat in renovarea magazinului Cocor, caruia, pe langa actuala suprafata, de 12.500 metri patrati, ii va fi „atasat” un nou etaj, unde va functiona un restaurant. Magazinul va fi transformat intr-un shopping-center de lux, si asta, desi „nu am contractat nici macar un credit bancar si nici datorii la stat nu avem, prin urmare ne putem desfasura activitatea linistiti, fara a fi supusi vreunei presiuni”.

Portofoliul Cocor SA:

- 3% din SIF Transilvania (Aurel Besliu este unul dintre cei sapte membri ai Consiliului de administratie al SIF Transilvania)

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

- 70% din Comturist, societate care are in proprietate o parte din magazinele duty-free din Romania
- 87% din Cocor Turism
- 54% din Ovidiu Estival
- 99% din Ovidiu Estival 2003
- 44% din Euxin SA, firma care are 22 de restaurante si cofetarii in orasul Constanta
- 51% din Oviterma, centrala termica pentru 10 hoteluri de pe litoral
- procente mai mici la alte cinci societati.

Fisa personala

Domiciliu: Bucuresti.

Stare civila: casatorit.

Afaceri: spatii comerciale, magazine duty-free, hoteluri, restaurante, piata de capital; detine 16% din Cocor SA, societatea care detine magazinul Cocor, cladirea Bancii Internationale a Religiiilor, alte spatii comerciale in cele mai importante zone din Capitala, plus pachete majoritare la alte societati comerciale; familia Besliu detine Turnover ABC, firma de comert cu amanuntul.

Valoarea intregului holding la care Besliu este actionar: 38 milioane euro. Hobby: filozofia, istoria, tenisul de masa.

Schimbarea la fata

Procesul de renovare a durat doi ani si a fost suficient de bine promovat ca, in dimineata deschiderii, sa fie invadat de curiosi. Majoritatea erau persoane in varsta, locatari din zona obisnuiti de ani sau chiar zeci de ani sa-si faca aici cumparaturile. Au avut o surpriza, si nu neaparat placuta, caci publicul-tinta al dezvoltatorilor se schimbuse radical, produsele noului Cocor pretandu-se mai degraba pentru familiile cu venituri de 2.000-3.000 de euro. Site-ul de prezentare era relevant pentru schimbarea de trend, afisand companii precum Gucci, Hugo Boss, Dior, Dolce & Gabbana sau Cavalli.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismului Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Cum arata consumatorul noului Cocor

Încă dinaintea deschiderii magazinului Dan Barbulescu, președintele Cocor, își conturase o imagine clară a clienților doriti: "Persoane ocupate, cu venituri lunare de circa 2.000-3.000, care se întorc acasă cu automobilul și, la semafor, sunt convinși de fatada media a magazinului", dar și turiști străini și expați (cam 10%-15% din totalul vizitatorilor), atrași de proximitatea de Centrul Istoric al Bucureștiului, zona vizitată cu precădere de străini.

Complexul comercial surprinde și prin numărul mare de designeri români - branduri locale care se adresează veniturilor medii și peste medie, ca Guara sau Yokko, Agnes Toma sau Doina Levintza, alături de câteva magazine multibrand pentru persoanele cu venituri foarte mari.

Cornelia Ionescu se încadrează în profilul clienților doriti de directorii Cocor, însă nu se declară prea încântată: "Într-adevăr, arată mult mai bine, occidental, dar, din punctul meu de vedere, are o ofertă destul de slabă, la care se adaugă și prețurile nu mari, ci exorbitante. Sunt magazine de care nu am auzit niciodată care cer pentru orice peste 1.000 de lei".

Perspectiva comercianților

Cristian Ion a deschis Podium Fashion Store, un multibrand care comercializează colecții din linia a doua a marilor de lux, dar și articole D&G, Galliano, Just Cavalli. Magazinul său a fost deschis încă de la început la etajul 1, pe o suprafață de 120 de metri pătrați, însă nu merge așa cum ar fi sperat: "oricât ne-am dori noi, românii sunt obișnuiți să aloce o anumită sumă pentru haine și cu greu trec peste acest prag. Ajung frecvent să renunț la profit și să vând produsele aproape de prețul de achiziție pentru că altfel rămân pe stoc cu produsele, spune Cristian. În magazinul său, cel mai scump produs este o rochie Galliano, care costă 1.700 de lei.

Înainte de a închiria spațiul din Cocor, Cristian Ion intrase în lumea comerțului vestimentar printr-un butic multibrand de 40 de metri pătrați în AFI

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Palace Cotroceni si un outlet in Fashion House din cartierul Militari. Inainte, firmele de lux preferau sa lanseze magazine exclusive, monobrand, insa dificultatile induse de criza financiara i-au determinat sa accepte sa intre in magazine multibrand.

Intr-o perioada in care clientii sunt mai avizi ca niciodata dupa reduceri si preturi cat mai mici, lasarea unei afaceri upper-medium pare cel puțin riscanta. Totusi, Dan Barbulescu se lauda cu atragere unor "branduri high-end, de patru stele, ca Truzzi, Mastai Ferretti sau D&G in magazine multibrand, ceea ce ne-a positionat deasupra concurentei din zona. Cred ca brandurile asa-zise medii, precum H&M si Zara, vor ramane in mall-uri, iar firmelor de lux li se va lasa cale libera si ne vor prefera pe noi". Mai mult, Barbulescu afirma ca a refuzat sa incheie parteneriate cu Zara sau H&M, care voiau sa inchirieze spatii ample la parter, insa ar fi "stricat" imaginea de department-store propus de designeri, in care parterul este ocupat doar de comerciantii de bijuterii si cosmetice.

Ocupare 85%, venituri estimate: 50 mil. euro

La deschiderea noului Cocor, Dan Barbulescu, presedintele companiei, a spus ca au fost investiti circa 25 de milioane de euro in renovarea, modernizarea si extinderea suprafetei inchiriabile la 10.000 de metri patrati, iar pentru primul an sunt estimate vanzari de circa 50 de milioane de euro, in conditiile in care actualul grad de ocupare este de 85%. Chiria se achita fie la metru patrat (pretul este de 50 euro/mp fara TVA), fie in regim de comisii - 8% din cifra de afaceri, in cazul magazinelor de bijuterii sau cosmetice, si pana la 25%-30%, in cazul designerilor romani.

Galerie pentru creatorii romani de fashion

In Galeria designerilor romani, situata la etajul al doilea, sunt expuse articole sub semnaturi autohtone celebre - Catalin Botezatu, Agnes Toma, Cristina Nichita, Mirela Diaconu, Silvia Serban sau Elena Perseil. In general, clientii trec pe aici in graba, mai mult de curiozitate decat ca sa isi cumpere ceva, caci preturile sunt cu adevarat prohibitive. Designerii sunt si ei curiosi, multi

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

expunandu-si pentru prima data creatiile intr-un cadru organizat, cu program fix. "Nici nu mi-ar fi trecut prin cap sa fac acest pas daca nu m-ar fi sunat cei de la Cocor sa-mi propuna. Eu in general lucrez cu teatrele si televiziunile sau la comanda, am zis sa iau si eu contact cu realitatea", spune zambind Doina Levintza, care a "primit" cativa zeci de metri patrati pe care sa-si etaleze produsele unicat, cu preturi afisate atat in lei, cat si in euro.

In Cocor sunt mai toate brandurile romanesti de moda sau lenjerie, dar si cele de care nu au auzit decat cunoscatorii, de exemplu Nina Elegance, Suzi, Dik sau CrysLux, care ocupa impreuna o mare parte din etajul trei.

LASZLO DOBRA - SECUIANA

Ani de zile, fabrica de confectii Secuiana a supravietuit din productia in lohn, pentru branduri precum Baumler, Bruno sau Vanilla. Desi 95% din productie mergea la export, cifra de afaceri scadea constant. De acum patru ani, directorul Laszlo Dobra a decis sa schimbe foaia: astazi, peste jumatate din totalul vanzarilor Secuiana sunt realizate de distribuitorii din tara, iar veniturile au ajuns, anul trecut, la 6,7 milioane de euro. Iesirea din sistemul lohn s-a facut treptat: in 2005, vanzarile din lohn erau de 7,4 milioane de euro, in 2006, de 6,8 milioane, iar in 2007, de 3,6 milioane de euro.

Probleme sunt in continuare la tot pasul. De exemplu, anual, din firma pleaca pana la 80 de angajati, iar doar jumatate din locurile vacante sunt ocupate. Criza fortei de munca a contribuit si la scaderea productiei, de la 7.000 de perechi de pantaloni la 3.500 de perechi pe zi.

La inceputul anilor '90, Confectia Targu-Secuiesc (actuala Secuiana) avea 1.600 de angajati si lucra numai pentru pietele de export din Europa de Vest si America de Nord. "Inainte de infiintarea Fondului Proprietatii de Stat, nu mai putin de 23 de companii se inscrisesera la privatizarea firmei", isi aminteste Laszlo

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Dobra. După finalizarea privatizării, conducerea și angajații fabricii au reușit, în timp, să cumpere întregul pachet de acțiuni al fabricii. “A fost un nou început, investeam cam un milion de marci germane pe an doar în modernizări”, spune directorul Secuiana. În paralel, acționarii se extindeau și în alte direcții. Așa se face că în acea perioadă au luat naștere alte trei afaceri, două de producție - Secnf Covasna (100% lohn de confecții pentru femei) și S'mode (100% lohn de confecții pentru bărbați), care au realizat împreună afaceri de cinci milioane de euro în ultimul an fiscal, dar și firma de transport Secuiana Trans, cu venituri de 1,8 milioane de euro.

În 2004, a venit prima lovitură, și a durut. În cuvintele lui Laszlo Dobra, “aprecierea bruscă a monedei naționale ne-a adus pierderi de 25% din venituri în doar șase luni”. Au lucrat o bună perioadă în pierdere, până când au decis să renegocieze cu fiecare client în parte contractele de lohn. La finalul acestui proces, “am ramas doar cu clienții care lucrează cu serii scurte, modele complicate, de calitate și bine plătite”. Acel moment a reprezentat o ruptură în istoricul companiei, care și-a redus producția de atunci și până acum cu circa 60%.

Restructurarea contractelor de export le-a permis să investească în marca proprie. În acel an, Secuiana avea doar două puncte de desfacere proprii, unul în Targu-Secuiesc și unul la Constanța. Astăzi, are o veritabilă rețea de retail și de distribuție, cu 26 de magazine proprii în rețea și cinci francize, acestea generând 52% din totalul vânzărilor Secuiana. “Speram că până la finalul acestui an, ponderea să crească până la 58-60%”, spune Dobra. Estimează, de asemenea, vânzări mai mari cu circa 13% decât anul trecut, până la 8,5 milioane de euro, numai pentru Secuiana.

Pentru viitorul apropiat are în plan deschiderea a încă 10-14 magazine, de data aceasta cu accent pe galeriile marilor hipermarketuri. CA-ul a alocat în acest scop un buget de două milioane de euro, în condițiile în care costurile deschiderii unui singur magazin de 60-80 mp sunt de peste 150.000 de euro. “În un moment

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

dat aveam opt magazine in mall-uri, inasa am realizat ca aceasta strategie nu se preta pentru clientela noastra de baza, asa ca le-am inchis pe toate”.

In privinta productiei, Secuiana a dezvoltat un brand cu totul nou, Adam’s, dedicat exclusiv pietei interne. Si asta, intr-o perioada in care industria usoara se afla in declin.

In acest moment, potrivit ministrului Mariei Grapini, exista in tara circa 6.000 de firme de confectii, din care doar aproximativ 400 de companii detin branduri proprii. Cele mai cunoscute sunt Jolidon, ID Sarrieri sau Braiconf Braila. Mai putin cunoscuta este Mondostar, din Sibiu. 80% din productia societatii este exportata in Germania si Elvetia, unde brand managerul firmei, Mircea Vasii, spune ca firma produce sub doua marci - Boulevard si Status –, comercializate prin sapte magazine proprii, la care se adauga inca alte 35-40 de puncte de vanzare independente. Brandul Boulevard se vinde bine in Slovenia si Croatia, iar acum se pune mari sperante in piata rusa, catre care s-a facut deja primul export, in valoare de 100.000 euro. Sunt performante care au contribuit la realizarea unei cifre de afaceri de 3,1 milioane de euro, din care 28% este generata de retail. De altfel, compania se lauda cu depasirea cu peste 25% a vanzarilor estimate pentru brandul Boulevard. “Numai in primul trimestru am vandut de aproape un milion de euro, dublu decat calculasem noi”, spune brand managerul. Pana la finalul acestui an, veniturile vor ajunge, probabil, la patru milioane de euro. Productia in lohn va ramane un segment important pentru afacerile Mondostar, conducerea excluzand pentru moment varianta renuntarii la aceasta activitate.

Pentru directorul Secuiana, aceasta strategie este greu de descifrat. Ii vine greu sa-si explice cum mai poate fi rentabil lohn-ul, in conditiile cresterii salariilor si a costului utilitatilor. “oricum ai privi lucrurile, lohn-ul nu poate reprezenta o solutie pe termen lung”, este de parere Laszlo Dobra. Precizeaza ca, in maximum doi ani, Secuiana va iesi din nou in afara tarii, de data aceasta nu lucrind pentru alte companii, ci cu brandul propriu. “Ideea ar fi sa ne asociem cu

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

unul dintre cele doua lanturi de hipermarketuri cu care colaboram cel mai bine - Carrefour sau Auchan - si sa intram pe piata externa. Nu ma refer la Occident, ci la pietele estice, Moldova si Ucraina.”

ION LAZAR – HOTELUL CARO

Se facea presa si inainte 1990, spune Ion Lazar, care, dupa ce a lucrat cinci ani la stat, in comert exterior (vindea troleibuze produse in Romania pe pietele externe, mai ales in Asia), a profesat 13 ani ca ziarist.

Imediat dupa Revolutie, a fost numit director al Editurii Adevarul, societate ce apartinea statului. In 1991, ziarul Adevarul era cumparat de un investitor privat, Editura ramanand doar cu activele aflate in patrimoniul, respectiv 5 hectare de teren in zona Barbu Vacarescu - Fabrica de Glucoza. In 1994, intreaga societate a fost privatizata prin metoda MEBO, ce presupunea trecerea mijloacelor de productie ale societatii din proprietatea statului in proprietatea salariatilor. Prin aceasta manevra, Ion Lazar a devenit unul dintre principalii actionari, cu un pachet de 43% din actiuni. Cu un capital social de 750 milioane de lei, firma a demarat rapid primul sau proiect, constructia unui hotel de trei stele pe o parte din structura vechii fabrici. De la bun inceput, hotelul Caro a intrat in topul celor mai bune unitati de turism din capitala, primind trei ani la rand diplome de excelenta din partea autoritatilor. Hotelul Caro are 114 camere, doua sali de conferinta, doua restaurante si este inconjurat de un mic ansamblu de birouri, care genereaza numai din chirii venituri anuale de 300.000 de euro. In acest interval, Ion Lazar a continuat sa-si mareasca pachetul de actiuni, ajungand sa detina in prezent 57% din SC Editura Adevarul SA.

In 1999, in actionariatul companiei a intrat si o companie pariziana, SIIF Energie, cu activitati in domeniul energetic si imobiliar, cu un pachet de 37% din actiuni.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Este incantat de propriile performante, caci „am reusit sa nu contractam niciun credit si sa ne dezvoltam numai din resurse proprii “. In tot acest timp, a fost ajutat in afaceri de fiul sau Octavian, director al hotelului Caro, si de fiica sa Camelia Mihailescu, avocat de profesie, care gestioneaza toate aspectele juridice ale firmei tatalui sau. Singurul membru al familiei care s-a tinut departe de acest business a fost sotia, prea ocupata cu cresterea celor doi nepoti.

DAN SUCU - MOBEXPERT

De cand a infiintat Mobexpert, visul lui Dan Sucu a fost sa devina cel mai important jucator de pe piata mobilei din Europa de Sud-Est. Pasi in aceasta directie a facut: grupul a atins o cifra de afaceri de peste 125 milioane de euro, iar acum se pregateste sa se extinda in Belgrad. „M-am consultat cu sotia si amandoi am fost de acord ca, daca vrem sa ne largim prezenta internationala in Serbia, Bulgaria si Croatia, trebuie sa fim la curent cu tendintele de acolo, cu obiceiurile si mentalitatile localnicilor, asa ca sunt pregatit oricand sa ma mut in Serbia, macar pentru o vreme“, spune Sucu. Trei ani au lucrat Sucu si restul conducerii Mobexpert la strategia de extindere in jurul Romaniei.

Mobexpert este cel mai mare producator de mobila din tara, lider al unei pietei de 300 de milioane de euro pe care se lupta sute de mici distribuitori. In mare, maximum 35% din productie este vanduta in tara, restul ajunge in magazine occidentale. Din totalul exporturilor, Mobexpert are 125 milioane de euro.

Intr-o vreme, cel mai mare competitor al Mobexpert era Elvila, concern detinut de Viorel Catarama, care, la un moment dat, a decis sa renunte la orice dezvoltare a acestui brand cu vechime printre romani. „Si alti oameni de afaceri cu suficiente resurse financiare au testat acest domeniu, insa s-au retras rapid“, spune Dan Sucu, care, la randul sau, nu intelege de ce Elvila a intrat in ultimii ani

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

intr-un con de umbra. „Sa nu-si faca griji, am timp sa recuperez terenul pierdut”. Pana una-alta, pe masura ce Elvila si-a restrans puternic afacerile, Mobexpert a facut pasi tot mai mari spre a deveni un jucator regional, ba chiar a fost conceput un model de magazin special pentru aceasta piata. „Semanam si ca gusturi si ca mod de gandire si ca nivel de trai cu consumatorii din Bulgaria si Serbia“, a remarcat Sucu. Asa ca a decis „sa dezvolte un lant de magazine de mare suprafata, pentru mobila si decoratiuni“. Cum arata hipermagazinele pe care le-a proiectat Sucu: o suprafata de expunere de 6.000 de metri patrat, si inca 12.000 de metri patrati de depozite. „Planul nostru este sa atacam doar orasele mari din regiune, cu peste un milion de locuitori“. Nici in Serbia si nici in Bulgaria nu exista inca magazine de mare suprafata, asa ca patronul Mobexpert se gandeste ca ar putea intra pe aceste pietele odata cu Cora sau Carrefour. Pentru ca aceste magazine sa fie considerate rentabile, ar trebuie sa raporteze o rata bruta de profitabilitate 7 - 9%.

Dan Sucu recunoaste ca nu a inventat el roata si ca, atunci cand i-a venit ideea acestui concept, s-a inspirat din alte exemple. Timp de trei ani, s-a deplasat in intreaga Europa pentru a intelege ce se intampla in aceasta industrie, la targuri, sedinte, expozitii, etc. „Poate parea greu de crezut, dar va spun cu mana pe inima ca avem cele mai mici preturi. Si nu este o regula care se aplica la tot comertul din Romania. De pilda, preturile la electronice sunt cu 20% mai mari la noi decat in restul Europei“, explica Sucu.

In urma cu trei ani, Mobexpert a mai trecut printr-o schimbare de strategia. Doar 15% din productia celor sapte fabrici ale companiei era livrata pe piata interna, si asta pentru ca Sucu vizase, in primii ani, o clientela cu venituri mari si foarte mari. Asa ca a investit peste 15 milioane de euro in liniile de productie si a inceput sa produca si pentru segmentul de cumparatori cu venituri mai mici de 300 de euro pe luna. „Am pornit de la ideea de a face mobila la preturi cat mai mici. In momentul in care ai reusit sa realizeze o biblioteca cu doar 150 de euro, esti pe drumul cel bun spre a atrage cat mai multi cumparatori, si exact asta ne

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 „Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 „Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: „Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

lipsea noua. Astfel, acum putem oferi si produse ieftine, la aceeasi calitate superioara pentru care suntem cunoscuti. Pana acum, aceasta nisa a ajuns la 10% din vanzarile Mobexpert, cu potential mare de crestere.

„Am deschis si doua fabrici noi, care lucreaza cu o productivitate de zece ori mai mare decat celelalte si in care investim anual in jur de 1,5 milioane de euro, proiect posibil si datorita asocierii cu un partener italian care detine 20% din actiuni“, spune presedintele Mobexpert. Fiecare fabrica are 50 de angajati si produce marfa in valoare de 500-600.000 de euro pe luna. Interesant este ca, daca nu ar fi investit masiv in tehnologia de ultima ora, pentru aceleasi performante ar fi fost nevoit sa plateasca 500-600 angajati.

Mobexpert produce, in paralel, si pentru clientela de baza a brandului, persoanele cu venituri mult peste medie. „Intr-adevar, tot pe acest segment producem cel mai mult, in final, asa am devenit cunoscuti“, admite Dan Sucu.

De-a lungul celor doua decenii de cand a infiintat compania, Sucu spune ca a primit mai multe oferte din partea unor investitori puternici, straini sau autohtoni. „Pana acum, nu am ales aceasta varianta pentru ca nu am avut nevoie de finantare, probabil ca daca lucurile stateau altfel acum as fi fost actionar minoritar“. Nu a fost insa cazul, Mobexpert beneficiind de un contract de imprumut extrem de avantajos. „Noi platim la un nivel de Euribor plus 2% (cam 4,6% pe an in euro). Pentru comparatie, statul roman se crediteaza la o dobanda cu cel putin 2% mai mare“.

Dan Sucu despre ce merge bine la Mobexpert

- In perioada 1999-2000, toata marfa era livrata de Mobexpert si montata acasa de client. Acum, 35% din marfa este transportata si montata de client.
- In ultimul an, Mobexpert a introdus in jur de 1.500 de produse noi, o buna parte inregistrand vanzari bune.
- Cataloagele companiei contin cam 10.000 de produse, desi intreaga paleta de modele este de circa 200.000.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Dan Sucu despre ce nu merge bine la Mobexpert

- Compania a ramas in urma competitorilor in privinta incurajarii liniilor de credit pentru client.
- Nu am dezvoltat pe cat mi-as fi dorit segmentul de decoratiuni, iar la unele colectii mi se pare ca si designul ar putea fi imbunatatit.
- Nu suntem multumiti de evolutia magazinelor din provincie, acestea aducand doar 40% din venituri. Cred ca nu este vorba doar de diferenta de posibilitati dintre Bucuresti si restul oraselor, ci intra in calcul si calitatea nesatisfacatoare a serviciilor, poate chiar neprofesionalismul personalului de suport.

Inceputurile

Intrebat despre inceputul anilor '90, Dan Sucu spune ca aceasta a fost perioada antreprenorilor, cand „oamenii cumparau orice, de la lapte la jeansi si de la cosmetice la tigari, ziare sau televizoare. Orice in afara de produse pe baza de soia”. El si-a incercat norocul in industri mobilei. Avea 30 de ani, aproape zero experienta in afaceri si obiective destul de vagi: "In mare, voiam sa castig suficienti bani cat sa-mi pot intretine familia, sa fiu un tata si un sot responsabil si respectat". E convins ca ar fi avut succes si daca ar fi preluat reteta clasica a comertului de haine si bijuterii din Turcia, dar crede ca nu s-ar fi putut imbogati niciodata din asta asa cum a reusit din mobila. Incepator cum era, si-a dat totusi seama ca aici era o mina de aur, ca oamenii voiau in sfarsit sa-si innoiasca apartamentele cu mobila diferita de cea a vecinului, de exemplu. A infiintat prima firma de distributie de mobila impreuna cu o cunoscuta, dar in scurt timp si-au dat seama ca aveau viziuni diferite. Nu s-a lasat intimidat de acest prim esec si si-a infiintat o societate de import de mobila. A plecat intr-o vizita de documentare la un targ international de mobila, la Paris si crede si acum ca acest eveniment l-a luminat in privinta directiei in care voia sa mearga cu firma sa. S-a cazat la cel mai ieftin hotel pe care i-l gasise agentia, pentru ca nu avea la dispozitie decat 1.000 de dolari, pe care voia sa-i cheltuiasca foarte cumpatat.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Imbracat in cel mai bun costum al sau, se ducea in fiecare zi in centrul expozitional si isi nota idei si tendinte. L-au impresionat indeosebi mobilierul de birou si canapelele de piele, in Romania neexistand inca aceste concepte la acea vreme. Intors acasa, si-a creionat rapid un plan de afaceri, ce prevedea vanzari lunare de circa 25.000 de dolari, cu un profit net de 2.000 de dolari, adica exact suma la care se gandise ca ar avea nevoie pentru a-si intretine familia asa cum dorea. A avut doua mari sanse in aceasta perioada de inceput: aceea ca detinea deja un spatiu de vanzare in cel mai popular magazin din Bucuresti, Unirea, si avea si o casa mostenita de la parinti in centrul Bucurestiului, pe care a vandut-o unor traficanti de tigari, cu 55.000 de dolari. Mi-au dat banii pe loc". Asa a facut rost de bani pentru prima comanda, in valoare de 25.000 de dolari. Planul de afaceri era urmat indeaproape: marfa din primul val s-a vandut in doua luni si i-a adus castigurile estimate. Urmatorul camion de mobila s-a vandut si mai repede, intr-o luna. Sase luni mai tarziu, in decembrie, magazinul lui Sucu vindea cinci camioane de mobila pe luna.

"A fost o perioada incredibila. Cred ca cel mai elocvent exemplu este ca, in primele luni de la deschidere, Mobexpert vindea 300 de scaune pe luna, iar la doar un an numarul lor ajunsese la 40.000. Vindeam mobila ca pe pasta de dinti."

Cu timpul, a inceput sa-i surada ideea productiei. Prima oara, a incercat cu canapelele din piele: cumpara piele din Africa de Sud, iar partea de proiectare si de fabricare propriu-zisa avea loc intr-o fabricuta din Mizil. Rezultatele financiare nu au fost extraordinare, asa ca Sucu s-a hotarat sa-si deschida propria fabrica de productie, unde a angajat o parte din angajatii fabricii din Mizil. A fost strategia corecta, caci, daca la Mizil erau produse 20 de canapele pe saptamana, Mobexpert fabrica pe linia de productie proprie 20 de canapele pe tura. La doar un an de la deschidere, in 1994, si-a dat seama ca facuse primul milion de dolari din profit, la o cifra de afaceri de circa 13 milioane de dolari. Importurile reprezentau in continuare principalul obiect de activitate al companiei:

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

“la un moment dat am aflat ca devenisem principalul client al furnizorului meu francez, ii cumparasem o cincime din toata productia din acel an, ceea ce era foarte mult”, spune Sucu.

Dupa fabrica de canapele, a urmat o fabrica de scaune si apoi una de mobila, proiecte posibile datorita reinvestirii profiturilor in dezvoltarea firmei. “Eram intr-o frenezie, nu voiam decat sa produc cat mai mult, pentru a potoli setea de mobila a clientilor, care depasea orice asteptari”. O miscare importanta din aceasta perioada a fost achizitia unei fabrici exportatoare, care sa-l sculneasca de dificultatile pe care le intampina de fiecare data cand avea nevoie de multa valuta pentru a-si plati furnizorii straini si de conversia nefericita a monedelor straine. A achizitionat in aceeasi luna doua fabrici, una din Dej si una din Targu-Mures. Spune ca cel mai dificil a fost sa-si convinga angajatii ca faptul ca avea doar 30 de ani nu-l facea neexperimentat si, de asemenea, ca paradigma comunista a muncii nu mai era valabila”.

Extindere si restructurare

Grupul Mobexpert este structurat pe patru centre de productie (in Bucuresti, Dej, Targu-Mures si Suceava) si noua fabrici. Astfel, la Samus Mex (Dej) se fabrica mobilier de casa in serie, Moldo Mex este cunoscut ca cel mai important producator roman de scaune si fotolii de birou, Ilefor produce mobilier de casa din lemn masiv in serie mica, pe care il exporta in Franta, Germania, Olanda si Belgia, iar Modulo Mex este specializata in productia in serii mari de mobilier de casa din pal melaminat. Mures Mex produce mobilier pentru sufragerie, dormitor si bucatarie, dar si mobilier de birou, Confo Mex produce canapele si fotolii din piele si stofa, Studio Mex este specializata in mobilierul de living, dining, dormitor si mic mobilier, cu materiale naturale, iar Soft Mex este divizia de saltele a grupului.

Cea mai mare investitie din istoria Mobexpert a avut loc in 2007, cand cele mai mari patru fabrici din portofoliu - Confo Mex, Studio Mex, Ilefor Mex si Mures Mex – au fost relocate in parcul industrial de la Targu-Mures. Pentru construirea

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

platformei logistice, cu o suprafața de 12.000 de metri pătrați, a fost nevoie de o sumă de 28 de milioane de euro. Astăzi, aici sunt produse cele mai multe piese de mobilier din magazinele Mobexpert, importurile scăzând până la o pondere de 30% din toate produsele aflate la vânzare.

Și totuși, fabricile rămân entități juridice separate, pentru că Sucu e de părere că "o afacere nu poate merge bine dacă activitățile nu sunt organizate cum trebuie, la linie". De aceea, crede că separarea firmelor este oportună, chiar dacă asta înseamnă că, astăzi, în cadrul grupului există nu mai puțin de 40 de societăți distincte, cu activități și bilanțuri diferite.

Încă din 1997 au început să producă piese de mobilier pentru marile lanțuri de retail din Occident. "A fost o experiență diferită de ce făcusem până atunci, a fost prima oară când am priceput exact că nu producătorul tăie și spanzură într-o piață, și clientul. Pe atunci, în România erau atât de puțini furnizori încât noi făceam legea, nu eram foarte atenți la nevoile consumatorilor." De altfel, spun și astăzi că, dacă regretă ceva din perioada de început a Mobexpert, este faptul că nu a acordat suficientă atenție gusturilor clienților. Totuși, a reglat lucrurile din mers, căci din acel punct încolo "am trecut la extrema cealaltă, le ceream tot timpul opinia clienților, îi rugam să ne explice ce modele li s-ar părea mai atrăgătoare". Erau anii '97-'98, iar Mobexpert avea deja afaceri anuale de 50-60 de milioane de dolari și era în plin proces de extindere, prin lansarea unui concept nou - supermarketurile de mobilă. Primul asemenea magazin a apărut abia în 2001, în Pipera, ca urmare a unei investiții de 10 milioane de euro. "Doi ani am lucrat la partea de cercetare și proiectare, iar nouă luni a durat construcția", își aminteste Sucu. În seara de dinainte de lansare, a stat singur în magazin, cu toate luminile aprinse, cu muzica dată la maximum, și s-a autoîncurajat cu privire la viitorul celei mai importante investiții din portofoliul de până atunci al firmei.

Următorul asemenea magazin a apărut acum 10 ani în Pipera, într-un spațiu de 10.255 de metri pătrați situat în Berceni, a cărui amenajare și închiriere a

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

costat patru milioane de euro. Per total, pana acum a investit peste 60 de milioane de euro in cele 11 hipermagazine (dintre care unul se afla la Sofia, in Bulgaria) intinse pe o suprafata totala de circa 111.000 de metri patrati. Pe langa acestea, mai exista 20 de magazine, dintre care unul la Belgrad. "Timp de zece ani, am construit in fiecare an cate 20.000-25.000 de metri patrati de spatii de exepunere. Primul an in care ne-am abatut de la aceasta regula a fost 2010, cand doar am finalizat un proiect deja inceput".

Expansiunea regionala

Spre deosebire de multi alti producatori mari, Mobexpert nu exporta prea mult, iar "cele doua magazine din Belgrad si din Sofia, de exemplu, nu detin decat o pondere minora a vanzarilor, facand parte mai degraba dintr-o strategie de promovare decat de crestere a veniturilor. Concret, 18% din vanzarile companiei se datoreaza exporturilor, cifra ce este posibil sa creasca odata cu deschiderea mai multor hipermagazine in regiunea balcanica pana in 2015.

CALIN VIRCOLACU – MONDEX

Provenind dintr-o familie in care tatal era de profesie medic veterinar, iar mama, farmacist, Calin Vircolacu ar fi vrut sa devina medic. I-a fost insa teama ca nu va fi in stare sa invete atat, asa ca a mers pe urmele fratelui sau, Virgil (mai mare cu cinci ani), care urmasa cursurile Politehnicii. Spre deosebire de fratele sau, nu a optat pentru mecanica grea, ci pentru industria textila. In 1991, avea putin peste 20 de ani si isi luase diploma de inginer textilst. Fratele sau il atrasese in comertul cu automobile, si asa si-au deschis prima firma, un importator de masini second hand.

Dupa doar un an, insa, sibianul a renuntat la aceasta indeletnicire, si a inceput sa vanda ciorapi. „Veneam cu fratele meu la poarta Mondex, fosta fabrica 7 Noiembrie, ne incarcam doua microbuze si plecam sa le vindem prin intreaga

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

țara”, își aminteste azi Calin Vircolacu. Au făcut asta timp de patru ani, fără niciun angajat, făcând totul singuri și împărțindu-și fratește profiturile.

În 1995 a venit anunțul privatizării Mondex, iar Calin a achiziționat pe loc 6% din acțiunile fabricii. A fost doar începutul, căci în mai puțin de un an, ajunsese să dețină nu mai puțin de 62% din afacere. Eurocar, firma pe care o deținea cu fratele său, a devenit rețeaua de distribuție a ciorapilor Mondex și, în timp, a început să-și lărgască oferta și cu alte mărci de textile. Performanțele firmei au făcut necesară achiziția a 40 de microbuze și a unui sediu de mari dimensiuni. „Am avut surpriza că, la un moment dat, să primim o ofertă de cumpărare de patru milioane de euro numai pentru clădirea Eurocar, nu pe întreaga afacere”, spune mandru Calin Vircolacu, precizând că de acest business se preocupă aproape exclusiv Virgil, fratele său.

În fabrica Mondex, cei doi frați au investit 5 milioane de euro, căci era o clădire veche, de aproape 80 de ani, care trebuia modernizată și echipată. Aspectul este inedit, semănând pe alocuri mai degrabă cu o sală decât cu un sediu de companie. „Așa arată și casa mea. De fapt, petrecând atât de mult timp la birou, am încercat să-mi recreez aici atmosfera de acasă.

Astăzi, aici se produc lunar un milion de dresuri fine pentru femei și un milion de ciorapi și șosete pentru femei, copii și bărbați. 30% din producție merge la export, restul rămâne în țară. Are o mare pasiune pentru animale și plante. Are șapte câini pe care îi ține în spații special amenajate în incinta fabricii și a firmei Eurocar.

Fisa afacerii

Cifra de afaceri: 8 milioane euro (Mondex), 4,1 milioane euro (Eurocar)

Număr salariați: 670 (Mondex), 32 (Eurocar)

Capacitatea de producție pe lună: un milion dresuri fine pentru femei și un milion ciorapi și șosete pentru femei, copii și bărbați.

30% din producție merge la export. Principalele țări de destinație:

Germania, Belgia, Italia, Franța.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Cota de piata in tara: peste 25%.

Materiile prime folosite: fire bumbac, acrilice, lana, licra, poliester, procurate de la producatori din tara, dar si din import (Italia, Germania, Israel, Turcia, Elvetia, Spania).

NICOLAE TUCUNEL - FOREX

Prin anii'90, Germania a fost lovita de o furtuna puternica, ce a culcat la pamant milioane de copaci pe o arie de peste 150 de milioane de metri patrati. „Brusc, s-au lovit de o problema neprevazuta, nevoia de a prelucra rapid aceasta cantitate uriasa de lemn. Pentru a face fata volumului, au apelat si la specialisti din afara tari. Iar printre ei m-am numarat si eu“, spune Nicolae Tucunel, la acea vreme inginer silvic in Brasov. A fost prima oara cand a vazut cum mergeau lucrurile intr-un sistem public functional si si-a promis ca, atunci cand se va intoarce in tara, va iesi din sistemul romanesc de stat.

Dupa contractul acesta, punctual, lui Tucunel i s-a oferit un post permanent. L-a acceptat imediat si, la putin timp, si-a lansat propria firma, in Romania, pe care o coordona de la distanta. Achizitionase echipamente second hand din Germania, participase la nenumarate cursuri de perfectionare, capatase o experienta la care in tara nici nu putea spera. A apelat la o parte din banii economisiti pentru a efectua cateva calatorii in SUA, unde stia ca erau dezvoltate cele mai bune echipamente si tehnici din industria globala a lemnului.

In timp, in Forex SRL a investit cinci milioane de euro, „obtinuti cu mare, mare greutate“, si cu cea mai mare parte a sumei a achizitionat aparatura americana. Produce mai mult pentru export. Tarile spre care se duce aproape 70% din totalul productiei sunt, majoritatea, in Europa de Vest, dar exista pietele de desfacere si in Orientul Indepartat, in Pakistan sau Dubai, dar si in China sau Japonia.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Intre timp, a mai lansat o companie de prelucrare primara a lemnului, Rolemn, si si-a deschis o baza sportiva, cu un teren de fotbal si un club de fitness, ba chiar s-a lansat si in fotbal, cu echipa de divizia C Forex Brasov. Si-a implinit astfel o mare pasiune, fotbalul fiind marele sau hobby. A si practicat sportul in adolescenta, cand a jucat pentru Steagu Rosu, insa a fost nevoit sa renunte cand a venit momentul sa dea la facultate.

Fisa afacerii

Cifra de afaceri: peste 5 milioane de euro.

Exporturi: peste 70% din productie merge peste granita.

Piete de desfacere: Europa de Vest, Orient, Dubai, China, Japonia. „Exista cerinte diferite, in functie de zona de unde provine clientul. Spre exemplu, clientii din tarile arabe sunt mai putini interesati de calitate, si mai mult de pret, care trebuie sa fie cat mai mic. Occidentalii sunt dispusi sa plateasca pentru calitate“.

Personal: 150.

CONSTANTIN MORARU – ART GLASS

Ca multi alti antreprenori din perioada anilor '90, Constantin Moraru a muncit in afara tarii.

Imediat dupa liceu, urmasa o scoala profesionala pentru meseria de sticlar. Provenea dintr-o familie numeroasa si saraca, iar ca sa poata da la facultate a facut singur 10.000 de caramizi pe care le-a vandut cu un leu bucata. Asa a juns la facultatea de inginerie a tehnologiei silicatilor (sticla, portelan), pe care a absolvit-o in 1975. A lucrat in tot acest timp, initial la Turda, la o fabrica de sticla, apoi la Cristiro, in Bistrita. La Cristiro a evoluat ierarhic pana a ajuns sef al serviciului export, pe care a ocupat-o pana in 1983, cand a fugit in State.

Dupa trei luni in care si-a cautat fervent de lucru, a reusit sa se angajeze ca sticlar suflator intr-o fabrica din Weston, Virginia. Timp de un an si trei luni, a

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

lucrat „ca simplu sticlar“. Pana cand a constatat ca fabrica suferea de un ciclu de productie prost organizat: de pilda, aici se fabricau pahare, cesti si farfurioare, insa linguritele impreuna cu care erau livrate clientilor erau importate din Taiwan. Asamblarea seturilor dura foarte mult, iar Moraru si-a convins sefii sa accepte sa externalizeze catre el aceasta activitate. Si-a deschis o firma intr-un atelier din apropierea companiei si, din 1985 in 1988, s-a ocupat de marcarea obiectelor de sticlarie si de asamblarea pieselor in seturi. Inainte de a se intoarce in tara, a mai produs bani din doua afaceri mici, una in constructii, alta in imobiliare.

S-a intors imediat dupa evenimentele din 1989 si, de la bun inceput, s-a apucat sa importe sticlarie din America. In 1995 a intrat in etapa de expansiune si, impreuna cu un prieten, au infiintat Art Glass, o fabrica de sticla cu 330 de angajati. In 2000, a reusit inimaginabilul: „am cumparat pachetul majoritar la Cristiro, fabrica in care lucrasem inainte de a fugi. Niciodata nu-mi trecuse prin cap ca voi ajunge aici”, marturiseste Constantin Moraru. Nu a fost singura coincidenta din cariera sa antreprenoriala: in urma cu doi ani, firma la care lucrase in State a dat faliment, iar Moraru a reusit sa cumpere toate echipamentele ramase in urma, ba chiar a si convins trei sticlari americani sa vina la fabrica din Bistrita, pentru a instrui angajatii de aici. De altfel, in general, afacerea sa este legata prin mai multe parghii de solul american: principala piata de export a Art Glass este SUA, unde dezvoltase inca din anii '90 un lant de distributie prin expozitii cu vanzare in Atlanta (unde are si o casa), New York, Chicago, Los Angeles, Cincinnati, Columbus, Detroit si San Francisco. In paralel, firma sa de constructii, pe care a lansat-o la inceputul anilor '80, si-a continuat activitatea din America in tot acest timp, cu venituri anuale medii de doua milioane de euro anual.

Art Glass nu este singura aventura antreprenoriala in care s-a lansat Constantin Morar. Acum patru ani a achizitionat un pachet semnificativ de actiuni al fabricii de geamuri Geromed Medias, intreprindere comunista aflata, la acea

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 „Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 „Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: „Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

vreme, foarte aproape de faliment. A facut restructurari (compania avand la momentul preluarii peste o mie de angajati), a investit trei milioane de euro in modernizarea echipamentelor si s-a concentrat spre pietele externe, spre care anterior nu mergea decat 1% din totalul productiei. Dupa doar un an de la achizitiei, Geromed trecuse pe profit, iar 50% din productie mergea la distribuitori de peste hotare. In 2002, Geromed a cumparat, cu doua milioane de euro, fabrica de portelan Iris, din Cluj. A fost nevoie de aproape un an pentru ca uzina sa poata fi repusa in functiune, dar a meritat. Numai in primele sase luni de activitate, fabrica a raportat o productie totala de 20 de milioane de lei, din care jumatate a plecat la export in tari precum Franta, Germania, Italia sau Spania.

Fisa afacerii

Cristiro Bistrita:

Cifra de afaceri - 3,8 milioane euro;

Profit - 140 mii euro;

Personal - 802.

Geromed Medias:

Cifra de afaceri - 14,9 milioane euro;

Profit - 335 mii euro;

Personal = 1.041

Iris Portelan: Cifra de afaceri - 3 milioane euro.

DAN PETRESCU - DACOS

Inainte de 1989, Dan Petrescu facuse parte din personalul diplomatic al Ambasadei Romaniei de la Havana. Imediat dupa Revolutie, a renuntat la diplomatie si s-a intors in tara, cu gandul sa puna pe picioare o afacere. S-a oprit la transportul de persoane, dupa ce, in 1992, a infiintat Dacos, astazi cel mai mare operator din aceasta nisa. Initial, avusese si un partener, Costel Jurubita ,

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

dar relatia nu a durat decat un an, fiecare deschizandu-si, ulterior, propria societate. „Aveam doua autocare impreuna, dupa scindare, am ramas cu unul singur. Din fericire, mi-a lasat mie firma initiala si am putut pastra si numele“, isi aminteste Dan Petrescu.

A fost dificil, pentru ca este genul de afacere „mare“, in care trebuie investite permanent sume mari de bani. Un autocar bun costa intre 350.000 de euro si 800.000 de euro, iar ca sa reusesti in acest domeniu, trebuie sa investesti in permanenta in parcul de masini, in achizitia de noi automobile si intretinerea celor vechi.

Petrescu a optat, in general, pentru autocare la mana a doua, dovada ca, din cele 54 de autocare ce compun parcul auto al Dacos, 20% sunt produse dupa 2000, 20% sunt din anii '90, iar majoritatea (60%) sunt facute inainte de 1990. Odata compania pusa pe picioare, a urmat o perioada de belsug, un cumul de factori (pretentiile scazute ale clientilor, lipsa unei concurente veritabile, golurile din legislatie) facand posibila atingerea unei marje de profit fantastice, de 50% din cifra de afaceri. Acum, datorita obligativitatii de a aduce intreaga flota la standardele cerute de normele europene, profitul s-a redus pana spre, ceea ce oricum surclaseaza ratele de profit din cele mai multe sectoare.

Acum, a venit momentul diversificarii serviciilor. Zis si facut: Dan Petrescu a ridicat o statie de benzina cu restaurant chiar langa sediul companiei, la iesirea din Ramnicu-Valcea. Tot aici si-a lansat si o companie de taxi, pentru care a cumparat 15 Skoda Superb in leasing. De curand, a devenit dealer pe Romania al producatorului european de autocare Kleyn Bova si a inceput deja construirea unei platforme de garaje si service in acest scop. In paralel, incerca sa intre pe liniile externe. In momentul de fata, Dacos deservește numai rute interne, legand Ramnicu-Valcea de orase precum Cluj-Napoca, Bucuresti, Craiova sau Timisoara. De transportul international s-a cam ferit, pentru ca Atlasib, companie detinuta de omul de afaceri sibian Ilie Carabulea, detine o cota

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 „Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 „Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: „Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

de piata de peste 80%.

Fisa afacerii

Parcul auto - 54 de autocare

Marja profit - 20% din cifra de afaceri

Investitii - zece milioane de euro

Linii operate: Ramnicu-Valcea - Cluj-Napoca – Bucuresti - Craiova - Timisoara.

MIHAI MIRON - EUROPHARM

În 1991, Mihai Miron (38 de ani) a înființat un mic depozit de medicamente, într-un apartament dintr-o periferie a Brașovului, în apropierea vastei platforme industriale a fabricantului de autocamioane Roman. Un an mai târziu, a început să producă medicamente într-un laborator în toată regula, iar în 1993 a fondat, împreună cu Sam Bines, un om de afaceri american, firma Europharm.

Apoi, în 1998, compania sa a fost implicată în cea mai mare tranzacție realizată până atunci pe piața autohtonă de medicamente, atunci când concernul multinational SmithKline Beecham a preluat 65% din firma brașoveană, pentru care a achitat 30 milioane euro. Mihai Miron a fost numit director general al filialei SmithKline Beecham România și președinte al consiliului de administrație al Europharm.

Cât timp a condus compania, SKB România a ajuns dintr-un mic jucător regional, cel de-al doilea producător de medicamente din țară (după Sicomed București și la egalitate cu Antibiotice Iași). Această performanță a fost posibilă datorită deciziei sale de a dezvolta un lanț solid de depozite și farmacii proprii. Astăzi, Europharm deține acum 17 depozite în România și în Republica Moldova și 30 de farmacii deschise în toate orașele mari ale țării. Dezvoltarea propriului lanț de distribuție reprezintă o strategie nouă pe piața farmaceutică locală, la

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

acea vreme concurenții săi fiind axați exclusiv pe producție. În doar câțiva ani, Europharm devenea cel mai mare distribuitor român de medicamente, în oferta sa aflându-se atât branduri străine, cât și medicamente proprii sau produse chiar de concurenții de pe plan local.

În 1998, după tranzacția cu SmithKline Beecham, Mihai Miron a reușit să-și convingă echipa de management să achiziționeze un mic producător de medicamente, Farmaco, și să investească 12 milioane de euro în dezvoltarea afacerii. Următoarea mișcare majoră a fost demararea unei investiții de 20 milioane euro în construcția unei noi fabrici de medicamente la Brașov, cel mai mare asemenea proiect realizat până acum pe piața farmaceutică autohtonă.

Firma s-a extins și în Moldova, unde subsidiara Europharmaco Chisinau produce medicamente, capsule și comprimate, pentru state din fostul bloc sovietic, precum Belarus sau Uzbekistan și România. Firma basarabeană este deținută integral de Mihai Miron, care se laudă acum că a obținut, în premieră în Moldova, certificatul GMP (Good Manufacturing Products), reprezentând garanția că produsele sale respectă normele europene. „Datorită achiziției de echipamente de ultimă generație, am ajuns la performanța de produce între 40.000 și 60.000 de capsule pe oră. Cele mai multe ajung în farmaciile din Belarus, Moldova și România, iar în curând vom începe să exportăm și în Uzbekistan“, spune Mihai Miron. La fabrica din Chisinau sunt produse exclusiv medicamente generice (echivalente terapeutice ale produselor farmaceutice originale ale caror patente au expirat) atât pentru adulți, cât și pentru copii.

Europharmaco are deja venituri anuale de peste cinci milioane de euro pe an, ceea ce pentru mediul de afaceri din Moldova este o reușită extraordinară. Pentru a spori cifra de afaceri a societății, Mihai Miron intenționează să lanseze, în foarte scurt timp, și câteva formule noi de lapte praf, produsele dedicate bebelușilor înregistrând, în general, o cerere foarte mare.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Acum, se pregateste sa-si lanseze prima companie din afara domeniului de specializare - o baza agroturistica pe care vrea s-o doteze cu tobogane si instalatii specifice parcurilor acvatice. „Va fi mai greu cu gasirea unor persoane pricepute, insa imi doresc de mult timp sa fac aceasta investitie si am mari sperante in viitorul sau”, incheie Mihai Miron.

TEODOR TUDUCAN

Provenind dintr-o familie avuta, Teodor Tuducan si-a permis sa investeasca 600.000 de euro in hotelul timisorean Apollo, pe care l-a ridicat de la zero. Unitatea a fost cotata cu trei stele si a inregistrat, inca din primele luni, un grad de ocupare mai mult decat satisfacator, de 70%. Intr-adevar, a fost nevoie si de mult noroc. In momentul in care si-a anuntat apropiatii de planurile sale de a-si cladi propriul hotel, nimeni nu a fost de acord, caci, desi avea un nivel de trai mult peste medie si se afla la granita cu Occidentul, Timisoara era, totusi, un oras de provincie. Ulterior, inasa, a venit aderarea la UE, orasul a devenit tot mai atragator pentru investitori si turisti, iar numarul mare de straini, mai ales italieni, a sustinut dezvoltarea sectorului turistic din orasul de pe Bega. Intr-adevar, in acesti an de boom economic, multi antreprenori au investit in industria hoteliera, inasa Teodor avea deja un nume, hotelul sau era cunoscut si se bucura deja de recomandari pozitive pe site-urile internationale de profil. „Apollo ne aducea lunar venituri de 10.000 de euro, asa ca am pus profiturile deoparte si am construit un nou hotel, tot de trei stele, si tot in Timisoara”. A fost nevoie de o investitie mai aproape dubla fata de prima locatie, pentru ca, de data aceasta, a fost nevoie sa cumpere si terenul (celalalt teren se afla in proprietatea familiei), iar pretul nu a fost chiar mic – 170 de euro pe metrul patrat.

Sacrificiul a meritat, si cea de-a doua unitate turistica bucurandu-se de succes – cu atat mai mult cu cat imprumutase brandul deja cunoscut al primului

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

hotel. In continuare, nu a renuntat la industria hoteliera, ci a construit un showroom auto, lipit de Apolo 2, dupa ce a achizitionat o alta parcela de 4.400 de metri patrati. „Aici investitia a fost mai moderata, de 200.000 de euro. Voi incerca si retailul auto si, daca nu merge, ma reprofilez.” Pentru anul viitor are in vedere investitii de 1,5 milioane de euro: o parte pentru dezvoltarea celor doua afaceri, o parte pentru a-si construi o casa, proiect la care se gandeste de mult. Conform propriilor spuse, dupa aceea va lua o pauza, caci nu mai este dispus sa riste sume atat de mari pe noi si noi aventuri antreprenoriale.

GABRIEL MURARU - DINASTY

Numele Gabriel Muraru este cunoscut de toti oamenii din domeniul modei. Omul de afaceri din Piatra Neamt detine o companie de confectii, producator si distribuitor sub brand propriu, Dynasty, o gama „smart casual” care numara deja zece puncte de desfacere, Alb si Negru, si un lant de cafenele de tipul „fashion cafe”, deschise in incinta magazinelor Alb si Negru din intreaga tara. Brandul de moda este detinut impreuna cu sotia, cel de cafenele – impreuna cu creatoarea de moda Agnes Toma.

Pana acum, investitiile lui Gabriel Muraru in cele trei afaceri se ridica la circa 600.000 de euro, suma rezonabila, daca tinem cont ca omul de afaceri din Moldova are o avere estimata la trei-patru milioane de euro ce legatura este intre moda si cafea? „Noua ni se pare ca vine perfect in completarea brandului, pentru ca in magazinele noastre cumparaturile trebuie sa se faca din placere, nu din necesitate... In plus, unele cliente vor dori sa-si ajusteze rochiile, si intre timp pot savura un ceai sau o cafea”.

Surprinzator, prima unitate din noul lant de cafenele nu va fi deschisa, asa cum ar fi fost previzibil, in Capitala, ci in Cluj, unde Muraru a inchiriat un spatiu

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

pietonal de 180 de metri patrati din zona Pietii Unirii. „Speram sa ajungem curand la 12 locatii, in care cred ca vom investi pana intr-o suta de mii de euro”.

In ceea ce priveste compania-mama, Dynasty, aceasta are rezultate multumitoare, incheind ultimul an cu o cifra de afaceri de peste 2,8 milioane de euro si o rata a profitului net de 5-7%. Pentru urmatorii trei ani, compania are veniturile asigurate, caci Muraru tocmai a incheiat un contract pe trei ani cu o companie franceza pentru livrarea de camasi de ceremonie, contract despre care tine sa sublinieze ca „nu este de lohn“. Contractul, in valoare de 12 milioane de euro, vizeaza livrarea a 20.000 de camasi lunar.

MIRCEA MOGA - PORCELAIN

La Revolutie, Mircea Moga era directorul fabricii clujene de portelanuri Iris. Cateva zile mai tarziu, era somer, desi nu gresise cu nimic, ci a fost victima unei coincidente. Mai exact, primul secretar al judetului avea acelasi nume de familie cu al sau, si, in acele zile de turbulente si haos, revolutionarii au crezut ca este vorba de Moga seful PCR-ului local si i-au semnat decretul de demitere din functie.

S-a resemnat si s-a apucat sa faca ce stia mai bine: portelanuri. Pe 24 august 1990 a inceput constructia fabricii, iar pe 1 mai 1991 fabrica Porcelain Manufacturers si-a inceput productia. Pentru inceput, Moga a ales sa nu faca obiecte pe banda rulanta, alegand astfel sa investeasca mai degraba in mana de lucru, decat in aparatura sofisticata. A luat un credit de 250.000 de euro, a angajat 60 de oameni si a demarat lucrul la prima gama, una de manufactura, cu gandul clar de a trimite o buna parte din produse la export. In 1992 a incheiat un contract consistent in Germania, iar in 1996 exporturile ajunsesera la 80% din totalul productiei. Firma sa trimite portelanuri, vesela sau corpuri de iluminat in intreaga lume, din Austria in America si din Italia in Japonia.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

De peste zece ani, are un magazin de desfacere in Florida, pe celebrul 5th Avenue, unde comercializeaza portelanuri la preturi de mii de dolari. Anul acesta, a intrat pe trei piete noi, Canada, Letonia si Lituania. „Nu este atat de usor pe cat pare, pentru ca pentru fiecare tara in parte realizam produse adaptate respectivei culturi“, spune Marcel Stan, director de marketing si export al Porcelain Manufacturers, iar in acest scop reprezentantii companiei se consulta si cu specialisti in culturile tarilor respective.

O buna parte din productie este realizata la Sighisoara, unde Mircea Moga a cumparat, in 1994, fabrica Artfil, specializata in productia de portelan special, fosfatic, pe baza de faina de oase, cunoscut ca portelanul dupa reteta englezeasca, translucid, mult mai usor decat portelanul obisnuit, dar si mult mai scump. „Este singura asemenea fabrica din Europa de Est, de aceea produsele se vand foarte bine“, spune mandru Marcel Stan. Acesta a decis ca fiecare fabrica sa fie specializata pe produse diferite, astfel incat, daca Porcelain Manufacturers pune accent pe obiectele decorative, Artfil se axeaza pe obiectele de menaj.

Porcelain Manufacturers fabrica o gama larga de produse, de la vase la bibelouri sau la corpuri de iluminat. Doar 35% din productie este distribuita pe piata interna. Tarile in care se vand cel mai bine produsele din aceasta gama sunt Japonia, Germania, Austria, Italia, Canada, Turcia si SUA. Pentru anul in curs, afacerile estimate ale companiei se ridica la 5 milioane de euro.

Artfil Sighisoara are o cifra de afaceri chiar mai mare, de 5,5 milioane de euro. Aici sunt realizate exclusiv portelanuri tip „Bone China“, din faina de oase, iar toata productia merge la export.

Ironia face ca firma pe care o condusesese Moga inainte de Revolutie, Iris, sa fi falimentat pe fondul problemelor de management. Este adevarat, in octombrie 2003, dupa trei ani de pauza, fosta firma a reinceput productia, dupa incheierea unui indelungat proces de privatizare.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Pe langa cele doua firme de portelanuri, Mircea Moga a dezvoltat afaceri in domeniul extrem de diverse. Este unul dintre fondatorii Bancii Transilvania, detine un Mall in centrul Clujului si se gandeste sa puna pe picioare si o afacere in domeniul hotelier.

MIHAI GAVRILA - GILMET

O firma dintr-o comuna micuta din apropiere de Valenii de Munte a ajuns unul dintre principalii furnizori de mic mobilier ai trustului suedez Ikea, produsele sale ajungand astfel in mii de case din Germania, Franta sau Austria.

Mihai Gavrilă, de loc din comuna Drajna, a reusit sa imbine simtul pentru afaceri cu dragostea de casa, iar astazi obtine venituri de invidiat dintr-o companie de succes, pe care a reusit s-o puna pe picioare fara a fi nevoit sa renunte la satul sau natal.

„Am infiintat Gilmet in 1991 si am prins un contract cu o firma din Titu, pentru care realizam borne de stecher. Un an mai tarziu, m-am apucat sa fac ladite de fructe si legume in regim de productie industrială”. A muncit enorm, lucra orice i se cerea, fapt ce a contat in ochii unei mari firme de mobila din Franta, pentru care produce, inca din 1996, sertare de lemn. Apoi s-a apucat sa negocieze cu IKEA. A fost ideea lui si a facut tot ce i-a stat in putere sa obtina acest contract in care vedea succesul firmei. „Patru ani au durat discutiile, veneau ei aici, ma duceam eu acolo. In final, a fost vizitat de un reprezentant al suedezilor, care i-a dat o comanda de rame foto, „de proba”. De atunci, acesta a devenit principalul contract al Gilmet, iar astazi, peste 80% din productie revine celui mai mare lant de mobila din lume. Colaborarea este atat de stransa incat cele mai multe echipamente au fost achizitionate tot de la trustul suedez, in sistem leasing.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Astazi, activele Gilmet au ajuns la peste patru milioane de euro, in sa tendinta este descrescatoare. Din cauza fluctuatiilor de curs valutar, a fost nevoit sa renunte la o buna parte din contractele de export, care, desi ii ofereau o deschidere foarte buna, i-au adus mai multe prejudicii decat beneficii. Prin urmare, acum se concentreaza pe diversificarea gamei de produse, strategie care ii va permite onorarea rapida a oricarei comenzi. Este, de asemenea, mandru ca a reusit sa-si re tehnologizeze fabrica, astfel incat sa fie cat mai „prietenoasa cu mediul”. „Oamenii nu mai sunt obligati sa poarte masti pentru a putea respira, caci am reusit sa instalam in fiecare sectie cate o hota speciala care absoarbe si filtreaza rumegusul, pe care apoi il extrage si depoziteaza, astfel incat impactul asupra mediului sa fie minim.”

La un moment dat cativa prieteni l-au convinsa sa se asocieze in doua firme de prelucrare a metalului si a maselor plastice, Fontax si Mogren, dar a fost o tentativa de scurta durata, caci „ei nu aveau experienta in afaceri si se asteptau sa ma ocup tot eu, desi ii attentionasem ca eu nu fac decat partea la care ma pricep cel mai bine.” In schimb, s-a implicat in politica. Acum este primar al comunei Drajna, pe care vrea s-o conduca asa cum isi conduce si afacerea.

CORNEL GEORGESCU - MILA 35

Cornel Constantin Georgescu si-a propus sa schimbe imaginea Tulcei de judet prafuit si sarac. Prin constructiile sale, omul de afaceri a reusit sa infrumuseteze o parte din aceasta regiune.

Proiectul sau preferat este hotelul Mila 35, ridicat direct din apa, cotate cu trei stele. Pe locul in care este acum hotelul fusese inainte o cherhana, „deci oamenii erau obisnuiti oricum sa vina aici. Am vrut sa fac ceva mai frumos si, din cate cred si sper, am reusit“, spune Cornel Constantin Georgescu. Interesant este ca omul de afaceri nu este de loc din Tulcea, ci din Radauti, Bucovina. A

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 „Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 „Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: „Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

ajuns aici prin repartitie dupa terminarea facultatii de constructii hidrotehnice din Iasi. „Ma imprietenisem cu un baiat acolo si, in 1991, am decis sa plecăm din Trustul de Constructii Tulcea si sa ne facem propria firma, cu acelasi obiect de activitate”.

Nu s-au inteles prea bine si, decat sa se certe, au renuntat la parteneriatul de afaceri. Georgescu a ramas cu firma. I-a oferit sotiei cadou un pachet de 5% din actiuni, iar angajatilor le-a impartit alte 10 procente.

Acum, grupul de firme Coral are in portofoliu obiective importante, precum Tomis Mall din Constanta, care se intinde pe o suprafata de 19.000 de metri patrati, Palatul de Justitie din acelasi oras, nenumarate blocuri in Tulcea, Botosani, Suceava, drumuri si chiar poduri in zona de sud-est a Romaniei. In perioada urmatoare, grupul Coral, care include firme de transporturi si utilaje, de proiectare si antreprenariat, va ridica un centru comercial in Tulcea si va incerca sa intre si pe segmentul rezidential din Bucuresti. In paralel, firmele sale si-au adjudecat licitatii importante pentru programele de reabilitare a scolilor, gradinitelor sau drumurilor din Romania, initiate de Banca Mondiala.

Proiectul sau preferat ramane, insa hotelul de trei stele din Delta Dunarii, Mila 35 (trei mile marine distanta de municipiul Tulcea).

Fisa personala

- A demisionat de la Trustul de Constructii in 1991 si a infiintat, impreuna cu un prieten, firma Coral.

- Grupul Coral include o firma de productie de profile din aluminiu si PVC (cea mai mare capacitate de productie din zona Tulcea - Constanta), o firma de proiectare in constructii si una de utilaje si transporturi.

- Georgescu detine un hotel de trei stele in Delta Dunarii, „Mila 35”.

- Personal: are 550 de angajati, carora le asigura cazarea pe durata desfasurarii lucrarilor.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 „Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 „Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: „Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

MIHAI ANGHEL - CEREALCOM

Imediat după Revoluție, doljeanul Mihai Anghel a încercat mai multe idei de afaceri. Cel mai mult a investit într-o firmă de distribuție de cauciucuri, Oltyre, înființată în 1994 și având ca obiect de activitate distribuția de cauciucuri. Profiturile nu erau rasunătoare, însă, după cinci ani în care a pus banii deoparte, a reușit să strângă o sumă bună, care îl califică pentru înscrierea în cursa achiziției Cerealcon Dolj. La finalul lui 1999, Anghel a intrat în posesia acestui fost gigant agricol, printre ale cărui active se numărau 24.000 de hectare de teren arabil în arenda și șase silozuri cu o capacitate totală de stocare de 300.000 de tone de cereale. Astăzi, aceste spații sunt gestionate prin trei ferme, Cervina, Redias și Oltyre, toate trei complet automatizate și prea puțin dependente de forța de muncă umană. "Eficientizarea și îmbunătățirea permanentă a activității nu pot duce decât la succes", spune încrezător Mihai Anghel. Cel mai bun exemplu pentru tipul de tehnologie la care a apelat este, în opinia sa, achiziționarea unor instrumente de ghidare prin satelit a tractoarelor, în valoare de 10.000 de euro fiecare, care permit „ghidarea automată a utilajelor pe ogor, munca șoferului rezumându-se la verificarea și observarea instrumentelor”.

Adeptul unui model integrat de business, în 2000 a intrat în segmentul de procesare, prin cumpărarea Morii Bocșa din Caras Severin, unde urmau să fie prelucrate cele 30.000 de tone de grau produse anual, iar în 2001 a înființat compania Transcereal, care se ocupa de transportul cerealelor produse pe ogoarele imense cultivate de Aghel. Astăzi, grupul Comcereal Dolj are o cifră de afaceri de peste 100 de milioane de euro, iar cheia, crede Aghel, este recrutarea unor manageri experimentați, dar și faptul că de fiecare dată când a făcut o investiție s-a gândit de zece ori înainte, strategie care a funcționat, căci până acum nu regretă niciunul din plasamentele făcute.

Da exemplul unei tranzacții din 2002, prin care a cumpărat de la fostul IAS Dolj domeniul viticol Segarcea, constând în terenuri de 273 de hectare cultivate

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

cu vita de vie și o veche crama construită între anii 1904 și 1906 și care făcuse parte din domeniul coroanei regelui Carol I. A achitat datoriile de 8 milioane de lei ale firmei, a mai pus încă trei milioane de lei și așa a ajuns proprietarul unei afaceri nou-noute în viticultură. Doi ani mai târziu, în 2004, firma a accesat un împrumut prin SAPARD, în valoare de două milioane de euro, cu care a achiziționat utilaje de ultimă oră din Franța și Italia. Cele două țări, mari cultivatoare, dar și consumatoare de vinuri, au dezvoltat tehnici superioare de vinificație, pe care omul de afaceri din Craiova vrea să le împrumute pentru a crește productivitatea și calitatea produsului finit.

La Segarcea, Mihai Anghel va planta unele soiuri românești cu tradiție, cum ar fi Feteasca Neagră, Novacul, Negru de Dragasani și Muscatul Frontinian (soi rar, din care a mai rămas plantat doar un hectar). Estimările arată că producția anuală va ajunge la circa șase-sapte milioane de butelii de vin de cea mai bună calitate, pe an. „Nu vrem să facem producție de masă, ci să fim cunoscuți pentru calitatea vinurilor noastre. Ne vom concentra pe vinurile seci, acestea reflectă cel mai bine calitatea strugurelui, față de cel dulce, care o maschează prin adaosul de zahăr. De asemenea, nu avem de gând să copiem alte soiuri, ci tot ce vom face va fi marca proprie: cu alte cuvinte, nu o să producem cabernet de Bordeaux, ci cabernet de Segarcea. Nu avem de ce să ne fie rușine, cultivăm pe un domeniu regal cu o tradiție foarte bogată, care trebuie continuată”, spune Anghel.

HRISTU CARAMAN - DELTA

Delta este nu doar cel mai mare hotel din Tulcea, ci și cel mai vechi. Când s-a angajat aici, în 1973, Hristu Caraman s-a laudat tuturor prietenilor cu aceste două atribute ale noului său angajator. Școala profesională absolvită l-a recomandat inițial pentru „un post de barman, dar de-a lungul anilor Caraman a

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 „Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 „Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: „Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

ocupat mai toate funcțiile din ierarhia hotelului, până când a ajuns șef de unitate. După Revoluție, în 1992, a luat hotelul Delta în locație de gestiune, l-a renovat, iar în 1995 s-a înscris în procedura de privatizare a unității, devenind curând proprietarul hotelului. De atunci a investit permanent în modernizarea hotelului, acesta făcând astăzi parte dintr-un complex turistic cunoscut în întreaga regiune. Astăzi, hotelul Delta are 115 camere și câteva apartamente, o sală de conferințe de 120 de locuri, un bazin de înot, cu apă filtrată și încălzită la 30 de grade Celsius, și centru de sport cu jacuzzi și saună, pe lângă celelalte echipamente sportive. Apoi, în afara hotelului și a complexului turistic ridicat în timp, Hristu Caraman mai deține două nave turistice cu care turiștii se pot plimba pe orice traseu din Delta Dunării, după dorințele fiecăruia.

În ultimul an, hotelul Delta a găzduit 10.000 de turiști, cei mai mulți provenind din Austria, Germania, Japonia sau țările nordice. În ultimii ani, patronul spune că veniturile complexului, ca și numărul de turiști, au crescut cu o medie de circa 15%, iar rezultatele ar fi fost chiar mai bune dacă nu ar fi existat fluctuații atât de mari ale cursului de schimb sau ale preturilor energiei și combustibilului. Totuși, profiturile firmei s-au menținut la o cota mai mult decât acceptabilă, de 15%. Afacerea lui Hristu Caraman s-a dezvoltat și datorită buneilor colaborări cu agențiile de turism, care oferă amatorilor pachete all inclusive cu 50 de euro pe zi. Pentru cei care au cazare și masă inclusă în bilet, excursiile cu barca pe oricare din cele nouă trasee din Delta costă 22 de euro. Cei interesați și de alte aspecte ale regiunii se pot înscrie la excursii către mănăstirile Cocos și Celic Dere, construite la începutul secolului 19. În apropierea acestora se află și cramele Niculitel, înconjurată de morminte din secolul 14 î.Hr., dar și localitatea Greci, unde traiesc de secole slefuitoarii în piatră de origine italiană.

Acum, Hristu Caraman intenționează să ridice un hotel cu totul nou, de patru stele, cu suprafața mai mare și mult mai multe camere. Și asta, pentru că se consideră „pasionat” de acest complex, în care a investit tot timpul și banii de care a dispus vreodată.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Fisa afacerii

- Hotelul detine 115 camere si 234 de locuri de cazare. De anul viitor, numarul de locuri de cazare va creste simtitor, iar hotelul va primi o clasificare superioara, de patru stele.

- Firma ofera si excursii cu barca, pe Canal Mila 35, pe Dunarea Veche pana la Mila 23, pe canalele Litcov, Crisan si Caraorman, pana la lacurile Rosu, Puiu sau pana la Sulina.

- Ambarcatiunile din dotarea Complexului Delta au o capacitate de 80 de locuri, aer conditionat si un restaurant cu specific pescaresc.

DUMITRU TUDOR

Dumitru Tudor este un om de afaceri discret. A facut avere pe bursa, specialistii din piata de capital respectandu-l pentru plasamentele de succes realizate de-a lungul timpului – pana acum, Tudor a investit peste zece milioane de euro in SIF-uri sau in societati, precum Banca Transilvania si Impact, Ardaf, Turbomecanica, dar si in societati din industria chimica – Oltchim, Azomures, Antibiotice Iasi, Rompetrol Rafinare si Oil Terminal. Tot pe Bursa a cumparat si 11% din actiunile celui de-al saselea producator de medicamente local, Biofarm.

Ascensiunea sa este strans legata de domeniul imobiliar, gratie unei mosteniri foarte valoroase. Caci Dumitru Tudor este urmasul familiei Lincaru, care a detinut 120.000 de metri patrati in zona Herastrau-Baneasa, dupa ce bunicul sau, Dumitru Lincaru, agricultor ardelean din zona Fagaras, a ajuns in Bucuresti in 1881, la doar 13 ani, unde s-a realizat atat personal (s-a casatorit si a avut sase copii), cat si financiar, ajungand sa detina un teren vast in comuna Baneasa, in zona cunoscuta la acea vreme drept satul Herastrau. Dupa Revolutie, a fost nevoie de zece ani de revendicari si procese, pentru ca nepotul

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

sau sa reintre in posesia a 45.000 de metri patrati din terenurile familiei. Nu a vandut decat un lot din acest teren, pe care ulterior a fost ridicat celebrul Cartier Francez. In rest, spre deosebire de majoritatea „mogulilor imobiliari”, care cum au pus mana pe terenuri retrocedate, le-au vandut, Dumitru Tudor a preferat sa pastreze cea mai mare parte a acestora. Acum, asteapta revenirea pietei, pentru a-si face intrarea in sectorul constructiilor, urmand sa ridice aici un complex imobiliar. Dupa ce a condus afaceri importante in transport si comert angro si en-detail, a ajuns la concluzia ca cele mai profitabile sectoare economice sunt cel imobiliar si piata de capital. „Aici e vorba si de un pic de pasiune, urmaresc cu atentie piata de capital, sunt permanent pus la punct cu tot ce misca aici, si de ani de zile, zi de zi, organizez o sedinta de doua ore cu brokerii, pentru a decide impreuna ce avem de facut”, spune omul de afaceri.

Fisa personala

1962 – Obtine primul loc de munca la Legume Fructe Militari, companie de la care a cumparat, dupa Revolutie, spatii comerciale prin licitatie.

1972 – Termina facultatea si se angajeaza la Institutul de Cercetari Chimice.

1992-2002 – Se implica in mai multe afaceri, printre care taximetrie, comert cu piese auto si distributie.

2002-2005 – Vinde o parte din terenurile mostenite de la bunici si investeste pe piata bursiera. In prezent, detine portofolii importante de actiuni la cele mai multe companii din industria chimica.

ISABELLE IACOB – HELPNET

Help Net a pornit de la un proiect de absolvire a Executive MBA deus de Isabelle Iacob, general manager al companiei. Lucrarea era intitulata "Integrarea verticala a unui distribuitor de produse farmaceutice", iar rezultatele au fost

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

preluate și testate în cadrul unui experiment, de către Farmexim. Astăzi, Help Net are acoperire națională prin 111 unități prezente în 27 de localități din țară, cu peste 900 de angajați și o cifră de afaceri de peste 75 de milioane de euro.

Isabelle Iacob Crede că acest experiment s-a transformat într-una dintre cele mai extinse rețele de farmacii din țară pentru că „am ridicat foarte mult stacheta, am impus standarde înalte, am dezvoltat o filosofie centrată pe sănătatea și educarea oamenilor. Iar numele și logoul au fost alese special pentru a sugera apropierea de pacient, faptul că la noi pot găsi întotdeauna ajutorul de care au nevoie. Culorile au fost alese pe aceeași idee, să fie calde, total diferite de culorile reci (verde și albastru), obișnuite până atunci în spitale și farmacii.

Din același motiv, compania s-a extins și în orașele mici și în zonele rurale, „investiții nerentabile, dar cu rol social, pentru că oamenii se îmbolnăvesc și în București, și în satele de munte.” În continuarea brandului creat, anul trecut, Help Net a devenit cea mai reprezentativă companie din retailul farmă în ceea ce privește produsele și serviciile pentru mamă și copil, prin lansarea unui nou proiect - Clubul Mamelor.

În acest sector extrem de competitiv, Help Net și-a propus de la bun început să nu intre în cursa pentru locul 1 în piață. „Suntem o firmă de familie, nu avem obiective atât de îndrăznețe. Ba chiar am cultivat relații amicale cu restul competitorilor și nu vād de ce să ne avem la cutite, cât timp este clar că e loc pentru toată lumea”.

Ca și celelalte lanțuri farmaceutice, Help Net încearcă să-și fidelizeze clienții prin acordarea de carduri de reduceri, recent ajungând la cifra de 1.000.000 de carduri emise. Reducerile oferite prin acest card nu se rezumă la produsele comercializate în cadrul lanțului Help Net, ci și la câteva companii partenere – de exemplu, saloane de înfrumusețare sau agenții de turism. De asemenea, „sistemul nostru de fidelizare include și oferirea de servicii medicale gratuite prin programul Help Net Confident”.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 „Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 „Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: „Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

In 2010, Help Net a primit statutul de Superbrand, pentru intreaga prezenta si activitate, din partea unui juriu format din 30 de specialisti din mediul de afaceri, de la experti in marketing, comunicare si administrarea afacerilor la reprezentanti ai publicatiilor economice. 82% din nota finala s-a datorat reputatiei, calitatii serviciilor oferite, indeplinirii promisiunii de brand si diferentierii fata de concurenta. Atitudinea fata de clienti se regaseste si in felul in care lantul Help Net se raporteaza la propriii angajati. „Stiu sigur ca acordam cam cele mai mari salarii din piata. In plus, facem evaluari periodice ale performantei individuale a fiecarui angajat in parte si, in functie de acest aspect, acordam bonusuri sau majorari salariale. De asemenea, pe langa bonificatii financiare lunare sau anuale in functie de performanta individuala, organizam si petreceri si excursii pentru cei mai importanti angajati. In sediul central am amenajat o sala de forta unde salariatii se pot duce oricand. Iar prin cursurile Universitatii Corporatiste Help Net, asiguram pregatirea continua a angajatilor.”

Compania face si acum parte din grupul Farmexpert, care nu are in sa structura de holding, ceea ce face ca fiecare dintre companiile ce-l formeaza sunt de sine statatoare.

Probleme

Ca toate lanturile de farmacii, oficialii Help Net se plang de decontarile facute cu prea mare intarziere (intre doua si 12 luni) de catre Casa de Asigurari de Sanatate. Isabelle Iacob avertizeaza ca, daca autoritatile nu eficientizeaza semnificativ procesul actului medical si farmaceutic, exista riscul ca pacientii sa nu mai aiba garantia ca vor avea acces la medicamentele de care au nevoie. In plus, criza a generat o scadere abrupta a consumului de produse nonmedicamentoase (cosmetice, suplimente, etc).

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

MARIANA BRAESCU - CASA LUX

Mariana Braescu a fost dintotdeauna pasionată de amenajările interioare, chiar dacă, în comunism, conceptul era destul de redus. Era absolventă de Jurnalism și Teatru, dar imediat după Revoluție a renunțat la pregătirea de bază pentru a se lansa în alt domeniu, cel imobiliar. Este convinsă și acum că experiența în presă a contribuit la succesul de care s-au bucurat proiectele sale imobiliare, datorită creativității, a empatiei și a rezistenței la stres care caracterizează mass media de azi și de ieri.

Ulterior, a reușit să fructifice chiar mai detaliat experiența din presă, căci în 1994 a lansat, de una singură, prima publicație de design și amenajări interioare apărută la noi, Casa Lux. A gândit-o atât de corect, la acea vreme, încât chiar și astăzi, revista păstrează, în mare, aceeași structură ca la primul număr. “O locuință poate fi schimbată radical de decorațiunile potrivite. Nu trebuie să fii bogat sau să fi absolvit vreo facultate de design ca să îți aranjezi casa de vis. Întotdeauna trebuie să ții însă cont că decorațiunile alese trebuie să ți se potrivească întocmai ca un costum sau ca un pantof. Iar ce le aducem noi clienților este o perspectivă coerentă, expunem idei ale unor designeri celebri pe care orice om le poate pune în practică. Și pentru că în România nu există, poate, exact acele obiecte recomandate de decoratori, sau dacă există, sunt comercializate la preturi de neatins, noi le recomandăm cititorilor pe ce rafturi vor găsi obiectele dorite, fie ele și doar copii ale originalului”, explică directoarea Casa Lux. Revista oferă sugestii de decorațiuni și pentru amenajarea sediilor de firmă, în funcție de activitatea desfășurată.

În jurul publicației a dezvoltat un mic trust imobiliar - un centru de afaceri imobiliare și un fond de investiții de profil, ambele dezvoltate sub titulatura Casa Lux. Considera că piața duce lipsa de consultanță specializată, că antreprenorii din acest domeniu nu știu să-și reprezinte și să-și urmeze interesele. A început să organizeze târguri imobiliare și, dovadă că intuiția nu o înșelase, a realizat pe

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

pielea ei cat de greu puteau fi contactati intreprinzatorii din provincie si din strainatate de catre clientii bucuresteni, pentru ca nu aveau nicio reprezentanta in Capitala, dar nici nu stiau sa se promoveze. Asa a aparut in Bucuresti un Centru de Afaceri Casa Lux – un concept nou, bazat pe principiul “creatie colectiva cu drept de proprietate individuala”. Practic, firmele imobiliare nu inchiriaza spatii separat, ci pun impreuna bani in acest showroom proiectat si realizat chiar cu materialele partenerilor, Casa Lux avand doar rolul de integrator al serviciilor. In privinta fondului de investitii, acesta a fost creat prin asocierea mai multor firme de profil cu scopul de a asigura finantarea marilor proiecte, reprezentand, totodata, o garantie serioasa pentru atragerea colaborarii investitorilor straini.

CRENGUTA ROSU - D.C. Communications

Spre deosebire de majoritatea oamenilor de PR, Crenguta Rosu are o experienta de zeci de ani in comunicare. Spune ca scoala ei de PR a fost santierul. Caci, da, la finalul anilor '80, a fost numita inginer stagiar pe santierul Brigada 8 Balaria. Trebuia sa conduca trei categorii de angajati. In prima intrau muncitorii de varste foarte mici, 16-18 ani, care locuiau in baraci. In cea de-a doua, erau muncitorii varstnici, care faceau naveta din tot felul de colturi ale tarii. Iar in ultima categorie, cea mai dificila, se aflau maistrii si sefii de echipa, persoane cu pregatire si cu orgolii pe masura. In tot acest calcul, cel mai important detaliu era faptul ca era femeie. I se propusese sa faca munca de birou, dar refuzase, pentru ca stia ca asta insemna sa-si ingroape orice cariera. Considera ca functionarii sunt tinuti in spate de oamenii care muncesc cu adevarat, care produc ceva cu propriile maini. Faptul ca a reusit sa gestioneze echipa de zeci de subordonati, toti barbati, ca a reusit sa se adapteze la fiecare in parte, a reprezentat prima pregatire practica si o experienta elocventa pentru ceea ce avea sa faca mai tarziu.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Tatal sau lucra la Institutul de Inginerie Tehnologica si Proiectare pentru Industria Chimica, si, la trei ani dupa experienta de la Brigada 8 Balaria, a decis sa dea concurs pentru un post aici. Ca sa nu-si dezamageasca parintele, a invatat in timp record sute de pagini de bibliografie si considera si azi ca a fost cel mai greu test la care a fost supusa vreodata. Si toate acestea, ca, doar cateva luni mai tarziu, sa paraseasca institutul, plictisita de ritmul lent de desfasurare a evenimentelor. Era firesc, munca intr-o facilitate de cercetare nu se compara cu ritmul alert de pe santier, unde lucra si 15 ore pe zi. Era deja dupa Revolutie, si, intr-o seara, a vazut la TVR un anunt de angajare in Guvernul Romaniei. Indeplinea conditiile, asa ca s-a prezentat la interviu, unde faptul ca avea experienta in jurnalism (acumulata in timpul studentiei) a contat foarte mult. Premier era, la acea vreme, Petre Roman, care voia sa-si puna la punct un birou de presa in adevaratul sens al cuvantului. In calitate de consultant in acest departament, trebuia sa livreze ziaristilor informatii puse cap la cap din mai multe surse. "Simteam ca unele informatii putea fi date ziaristilor si altele nu, inasa nu exista nicio regula, mergeam numai pe instinct. In schimb, daca faceam vreo greseala, eram imediat penalizata. Traiam tot timpul cu un sentiment de teama si de aceea empatizez si acum foarte bine cu angajatii de la stat, care trebuie sa-si faca treaba intr-un climat complet haotic", povesteste Crenguta. Spune ca era constienta ca era un loc de munca ingrat, ca nu era ceea ce voia sa faca, inasa era extrem de dedicata si decisa sa-si faca treaba cat de bine se putea in conditiile date. Au fost si parti bune, caci in 1991 a avut ocazia de a iesi din tara, trimisa la un curs de comunicare si relatii publice la Londra, unde a fost impresionata ca a dat mana cu purtatorul de cuvant al lui John Major. Doar ca, atunci cand s-a intors, seful sau fusese inlaturat, iar acum la conducerea Executivului venise Theodor Stolojan. Atmosfera s-a schimbat brusc, caci era un premier foarte deschis, care i-a acceptat mai toate initiativele. In aceasta perioada au fost organizate, de exemplu, seminarii la care participau zeci de ziaristi si politicieni, care dezbateau soarta presei, directiile de urmat, asteptarile

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

fiecarei parti, etc. In scurt timp, biroul de presa a intrat in directa subordine a primului-ministru.

Apoi, a venit randul guvernarii Vacaroiu, cand comunicarea cu presa a fost brusc restrictionata, iar limbajul de lemn a devenit singura maniera de discurs acceptata.

“Imi amintesc ca odata am iesit un minut dintr-o sedinta de guvern ca sa-i anunt pe ziaristii care asteptau de ore in sir ca s-a ajuns abia la punctul 14 din cele 21 aflate pe ordinea de zi. Am fost imediat pusa la punct de superiorii mei. In acel moment am stiut ca, oricat as vrea, nu mai pot continua in acel mediu.” A plecat la Tinerama, unde a fost insarcinata cu realizarea talk show-ului saptamanal pe teme politice. Nu a regretat nimic in acea perioada decat ca, din cauza suprapunerii de program, nu-si mai putea urmari serialul preferat, Star Trek.

La o intalnire cu un grup de amici, un cuplu care fondase o agentie de publicitate a intrebat-o daca nu o intereseaza un post in advertising. Nu doar pe ea, ci si pe Doru Frolu, cu care se imprietenise inca din studentie si cu care, ulterior, se intalnise pe holurile guvernului, unde el lucra la Departamentul Informatii. Au lucrat impreuna la cateva proiecte foarte reusite, apoi numarul campaniilor in care clientii ii solicitau expres pe ei doi a crescut. In 1995, au decis sa-si deschida propria firma de public relations, prima de acest gen din Romania. Primul pitch la care au participat era un proiect al Delegatiei Uniunii Europene, intitulat „Pietele publice ale Europei”. L-au castigat cu o propunere pornita de la conceptul grecesc al agorei, piata publica in care se manifesta democratia, pe care au redat-o printr-un mix intre un spatiu arhitectural pe care era amplasata o expozitie de fotografii si un alt spatiu reprezentand zona de societate civila, un subiect foarte fierbinte in tranzitia romaneasca. La primul eveniment organizat de D.C. Communications au participat nume mari, precum Dinu Patriciu, Calin Popescu Tariceanu, Alexandru Beldiman, Petre Roman, Razvan Theodorescu, Andrei Plesu.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Cel de-al doilea client a fost Ing Barings, cu un proiect de proporții – lansarea primului serviciu bancar electronic lansat în România. Trebuia, asadar, să livreze informații extrem de rigide și tehnice către un public nefamiliarizat cu acest concept. La o zi după lansarea campaniei, și-au dat seama că au reușit, căci toate ziarele descrieseră corect noul serviciu. După acest succes, numărul clienților a crescut treptat, în portofoliul DC aflându-se acum nume mari, precum ABN Amro Bank, Nederlanden, Boots Healthcare International, South African Breweries, Benckiser, Farmactiv, Mars Masterfoods sau Procter&Gamble.

“Acum, oferim două game de produse: pe de o parte, facem branding de companie și de produs, pe de altă, comunicare pură”, spune Crenguta Rosu.

Cum arată o zi de lucru a Crengutei? Ajunge la birou la 9.30, împreună cu asistenta sa, Maria, și organizează împreună agenda. De obicei, se întâlnește cu doi-trei clienți sau potențiali clienți, apoi discută cu colegii asupra proiectelor aflate în derulare, se ocupă de răspunsurile pentru jurnaliști și de realizarea comunicatelor de presă. În jurul orei 17.00, întâlnirile și telefoanele se raresc, așa că se poate concentra în sfârșit la partea de concept și de creație, în liniște. Se întoarce acasă, de obicei, noaptea.

Criza financiară a adus o scădere a puterii de cumpărare a românilor, iar industria publicității a fost printre cele mai afectate de această contractare a pieței. Numărul clienților nu a scăzut, tarifele, însă, da. “Nu mă plâng, dar este evident că acum muncim mult mai mult pe mult mai puțini bani. Bugetele de promovare au fost tăiate încă de la începutul crizei, aceasta devenind brusc o activitate neînsemnată”, spune Crenguta Rosu.

Indiferent de condițiile economice, directoarea DC consideră că în acest domeniu nu este loc decât de oameni dinamici, educați, care stăpanesc, fie din naștere, fie prin muncă, tehnici complexe de comunicare. De asemenea, sunt necesare anumite aptitudini adiacente, precum înclinația către scris, creativitatea și înțelegerea domeniului mass-media, capacitatea de a aborda sistematic și rațional problemele, rezistența la stres, și, mai ales, inspirația.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

VASILE GARBOAN - NAPOLACT

Exista oameni care lucreaza o viata intreaga nu doar in acelasi domeniu, ci chiar in aceeasi companie. Este si cazul lui Vasile Garboan - in 1977 a terminat facultatea si s-a angajat imediat la Napolact, in 1982 era numit director tehnic, in 1994, castiga, ca lider al Asociatiei Salariatilor, licitatia pentru preluarea a 39% din actiunile societatii, iar in 2000 prelua functia de director general si presedinte al Consiliului de Administratie.

Spune ca, in tot acest timp, a ramas concentrat pe activitatea de baza a firmei, procesarea laptelui. Rar s-a abatut de la acest drum – poate acum cativa ani, cand se apucase sa tranzactioneze ceva actiuni pe RASDAQ, in nume propriu.

Desi nu aveau cine stie ce concurenta, Garboan a demarat, in 1994, un proces important de diversificare a activitatii, prin achizitia unei linii tehnologice suedeze pentru fabricarea inghetatei. Pentru a-si permite utilajul, a fost nevoit sa apeleze la un credit furnizor de un milion de euro - singurul imprumut contractat vreodata de Napolact. Restul utilajelor de la fabrica de la Baciou au fost cumparate, tot timpul, numai din resurse proprii. Investitia in fabrica de inghetata s-a dovedit salvatoare in sezonul 1997 - 1998, cand a fost raportata cea mai serioasa criza a laptelui din ultimii zeci de ani. In timp ce restul procesatorilor falimentau sau isi reduceau activitatea, Napolact raporta cresterea cifrei de afaceri, caci lipsa laptelui fusese dublata de o perioada caniculara, in care fabrica de inghetata a lucrat la capacitate maxima. La finalul lui '98, Napolact ajunsesse primul producator de lactate din tara, depasind principalul competitor de la acea vreme, fabrica de industrializare a laptelui din Targu Mures. Resimisera si ei criza laptelui, dar, datorita relatiilor bune cultivate de-a lungul timpului cu producatori, au reusit sa aiba un flux constant de materie prima, fie el si mai

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

modest decât de obicei. Producătorii sunt un segment esențial pentru companie, motiv pentru care societatea investeste cel puțin un milion de lei în granturi acordate fermierilor care cresc cel puțin șapte vaci. Din banii primiți, aceștia pot achiziționa alte animale (maximum zece) și furajele necesare. “Trebuie să-ți fie aproape oamenii de încredere și să investești în viitor”, spune Vasile Garboan. Încheie cu o ironie: “practic, facem asta nu doar ca să ne fidelizăm furnizorii, ci pentru a-i ajuta. Facem, adică, exact ce guvernul uita să facă, să-i ajute pe micii producători”.

OVIDIU GROZESCU - ULTRAMED

Deși astăzi nu mai este atât de cunoscut, Ultramed a fost primul importator de medicamente străine din România. Se întâmplă în 1992, pe când firma era unul dintre puținele cabinete stomatologice private din Târgu Mureș. După ce i-a venit ideea distribuției de medicamente, Ovidiu Grozescu și-a zis să încerce piața întâi cu un singur produs – pastilele Viagra, la acea vreme abia apărute.

Vanzările au fost mult peste așteptări, iar odată la două-trei luni se înregistra o creștere cu 30% a vanzărilor. În 1997, Ultramed SA avea trei acționari cu părți sociale egale, iar din acest moment a și început dezvoltarea gamei de produse livrate. Astfel, au fost încheiate contracte cu firme din întreaga lume, precum Pfizer, Berlin-Chemie, Bristol-Myers Squibb, Rhone-Poulenc Rhorer, Beaufour Ipsen, Schering Plong Servier, KRKA, Bayer, Pharmavit, Gedeon-Richter.

După ce, de-a lungul anilor, piața s-a aglomerat, Ultramed și-a năsat și consolidat activitatea. Astfel, compania menține un număr fix de 1.400 de clienți către care distribuie 250 de sortimente de medicamente, dintre care 25-30% se regăsesc pe lista medicamentelor compensate.

Interesant este că, spre deosebire de majoritatea persoanelor cu greutate în acest domeniu, medicii de meserie, managerul general de la Ultramed, Ovidiu

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



Grozescu, este inginer. “Provin, insa, dintr-o familie de doctori care mi-au inspirat pasiunea lor pentru acest domeniu. In plus, si daca ai un pic de fler pentru afaceri, realizeze ca o investitie in acest domeniu este tot timpul binevenita, caci oamenii o sa aiba intotdeauna probleme cu sanatatea.”

Inca de la inceput, Ultramed a dezvoltat un sistem de desfacere simplu, corect: distributia directa la usa clientului, indiferent de dimensiuni, fie spital judetean sau farmacie de comuna, pe care ii deserveste cu cele zece masini de aprovizionare cel putin o data pe saptamana. De ce au mers pe varianta distributiei directe? Tocmai pentru a tine sub control pretul medicamentelor, in acest domeniu extrem de competitiv, in care concurenta este acerba, si orice reducere de pret poate face diferenta.

O alta performanta extraordinara a companiei este ca reuseste, de peste 20 de ani, sa se mentina in clasamentul primilor 15 distribuitori de medicamente straine din Romania, iar anul acesta va reveni in top 10.

Desi pretul medicamentelor straine este mult mai mare decat al celor produse pe plan local, cererea este in continuare mare, din cel putin doua cauze: pe de o parte, de pe piata autohtona lipsesc si acum game intregi de medicamente, iar pe de alta, adesea, fabricile de la noi livreaza produse de calitate inferioara.

Compania are acum peste 40 de angajati si se lauda ca nu a inregistrat niciodata intarzieri la bugetul de stat. Problema este alta, pentru ca “noi importam in moneda straina si vindem in lei, suntem singurul sector in care preturile nu pot fi actualizate in functie de cotaia euro, ceea ce, cateodata, te poate trimite direct in faliment”. Poate ca lucrurile s-ar autoregla de la sine daca incasarile ar fi mai mult sau mai putin la zi. Insa atunci cand spitalele acumuleaza datorii de ordinul milioanei de euro, este foarte greu sa echilibrezi bilantul oricarei companii.

Motiv pentru care Ovidiu Grozescu nu da pe dinafara de optimism. Totusi, spune care are de gand sa incheie contracte cu noi producatori de renume, pentru a devolta astfel gama de produse livrate (de pilda, daca acum, Ultramed

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

furnizeaza doar medicamente, in curand va comercializa si produse dermo-estetice). In plus, cei trei actionari pregatesc si o extindere a ariei de acoperire in teritoriu, sperand sa ajunga in curand sa faca distributie in intreaga tara.

FARMEC CLUJ

Farmec Cluj este cel mai mare producator de cosmetice din tara. Nu de ieri-de azi, ci de peste sase decenii in care a dominat piata. Chiar si astazi, cele 400 de produse ale companiei reprezinta peste jumatate din productia autohtona. Compania este, de altfel, una dintre cele mai mari asemenea unitati industriale din Europa. De la privatizare, din 1995, Farmec a inregistrat intotdeauna profit, chiar daca veniturile obtinute din vanzari au variat de-a lungul timpului. In primele cinci luni ale acestui an, de pilda, compania a reusit vanzari de circa 55 milioane lei, cu 1,5 milioane mai mult decat in aceeași perioada a anului trecut, dupa cum declara directorul general, Liviu Turdean. Aceasta performanta a permis realizarea unei investitii de doua milioane euro intr-o sectie de deodorante ecologice.

Turdean se lauda ca 60% din materiile prime pe care le foloseste compania sunt locale, iar restul sunt importate doar pentru nu se gasesc pe piata romaneasca - untul de cocos, uleiurile volatile sau anumite ambalaje mai deosebite.

Nu exista produs cosmetic pe care Farmec sa nu-l realizeze. Cateodata, atat de bine, incat este lider de nise pe care concureaza cu producatori de renume din intreaga lume – de pilda, pe segmentele creme si emulsii, deodorante corporale, lac de unghii si decapanti.

Detaliat, in halele Farmec se produc toate gamele pentru ingrijirea parului, produse pentru barbati (creme de ras, after shave-uri), produse parafarmaceutice (dezinfectanti, antimicotice, creme cicatrizante etc.), chimico-casnice (sampon

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

pentru vesela, dezinfectant pentru chiuvete, sampoane pentru mochete etc.) precum și insecticide (Molimar, un produs împotriva moliiilor).

Problema principală? O enunță toți membrii CA-ului, sub o formă sau alta – birocrația dusă la extrem. Potrivit Sofiei Irimia, șefa departamentului de cercetare, “ca să omologăm un singur produs, trebuie să trecem prin teste extrem de rigide, și o facem, nu câștigăm, însă, în condițiile în care nu avem o legislație clară din acest punct de vedere, după ce îndeplinim toate criteriile, ne putem trezi că Agenția Națională a Medicamentelor ne returnează tot dosarul, pe vreun motiv de ei inventat. În alte cazuri, pentru că procesul de omologare durează atât de mult, primim certificarea când tendințele de pe piață s-au schimbat și, practic, nu mai avem ce face cu ea. Și nu este în regulă, pentru că, nearmonizându-ne legislația cu restul țărilor, ni se face concurența incorectă din partea unor producători care provin din state în care omologarea se face în trei săptămâni, să zicem.”

De altfel, “adesea ne gândim că statul parca vrea să ne dea în cap, nu să ne încurajeze”, spune și Leonora Vidrean, directoarea de vânzări a companiei. Da exemplul materiilor prime importate, care ajung la procesator la preturi aberante, din cauza taxelor vamale nejustificate. O situație nefericită este ridicată și de utilizarea de alcool, extrem de răspândită în industria cosmetică. Pentru că prețul alcoolului românesc a crescut de cinci ori în doar doi ani, Farmec a ajuns să preferă să achiziționeze alcool de peste graniță, chiar dacă accizele sunt enorme.”

Totuși, de bine, de rău, afacerea Farmec merge mai departe. Vârful de lance este gama Gerovital, ce cuprinde deja 15 creme tip Gerovital distribuite pe cinci continente, reprezentând cam o zecime din exportul cosmeticelor Farmec. Are o poveste interesantă brandul Gerovital, pe care Farmec l-a disputat ani de zile cu o companie concurentă, Miraj. Povesteste Liviu Turdean: “Când a început producția, Ana Aslan a efectuat un studiu de piață în urma căruia a ales fabrica Farmec pentru producția în masă a cremelor, predându-ne în exclusivitate

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

formula Gerovital H-3. Pe de alta parte, produsele pentru par au fost alocate intreprinderii Miraj. Totul a mers conform planului, doar ca, incepand cu anii '90, Miraj a inceput sa produca emulsii si creme dupa o reteta proprie, Formula 2, pe care le-au comercializat sub semnatura Anei Aslan, fara sa fi obtinut vreodata acceptul marii cercetatoare". In putine domenii cercetarea este mai importanta decat in industria frumusetii. Asa se explica de ce Farmec detine un departament de cercetare complex, in care lucreaza sapte ingineri chimisti si farmacisti, doi cercetatori cu studii medii si o cosmetiana pentru testare. Turdean spune ca firma depune eforturi pentru a convinge autoritatile de necesitatea infiintarii unei facultati de cosmetologie si parfumerie, intrucat este aproape imposibil sa gasesti in Romania profesioniști in aceste doua specialitati.

"Ne-am dori sa avansam mai repede cu partea de cercetare, pentru ca avem o concurenta foarte puternica, cu resurse financiare imense, careia nu ii putem face fata decat daca venim permanent cu elemente de noutate. Ori, neavand specialisti cosmetologi sau parfumeri, cercetatorii nostri sunt nevoiti sa se califice la locul de munca, ceea ce evident ca treneaza procesul. Totusi, reusim sa scoatem cam 50 de produse noi pe an, orientandu-ne dupa cele mai noi tendinte din domeniu, de care aflam, bineinteles, din revistele straine si de pe site-urile de profil. In plus, participam frecvent la simpozioane si targuri internationale pentru a ne pune astfel la punct cu ultimele descoperiri, dar si pentru a identifica cele mai de incredere surse de materie prima".

Testarea produselor se face in doua laboratoare din Cluj, dar si la Institutul de Geriatrie, Universitatea Cluj si Clinica de Dermatologie Cluj, in cazul in care nu au in dotare un anumit aparat sau excipient. De la inceperea testarii si pana la lansarea produsului trec cateva luni in care acesta trece prin zeci de teste.

Istoria Farmec

Inainte de Revolutie, fabrica avea peste 1.000 de angajati si asigura 90% piata de produse cosmetice din Romania, comercializand 600 de produse, fie ca era vorba de creme de ingrijire a pielii si spray-uri, fie de produse chimico-

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

casnice pentru curatenia locuintei. Nu era singur pe piata. Dupa cum aminteste Sofia Irimie, in tara existau trei fabrici de cosmetice - Miraj Bucuresti, Nivea Brasov si Farmec Cluj-Napoca, fiecare specializata pe domenii diferite: astfel, la Brasov se faceau paste de dinti si alte produse de igiena orala, la Bucuresti se producea apa de toaleta, parfumuri, vopsele de par, iar la Cluj se faceau creme cosmetice si spray-uri, cremele de ras, after shave, dar si produsele chimico-casnice, pentru intretinerea si curatenia casei. „Practic, nu exista concurenta, nu erau doua societati care sa ofere acelasi produs, iar singura provocare era sa atingi planul lunar, trimestrial sau anual”. In acest scop, se lucra in regim permanent, in trei schimburi, pentru ca se practica un model de productie integrata, tot aici fiind produse, de exemplu, si cutiile de plastic, si ambalajele de carton. „De promovare nu aveam nevoie, pentru ca pe atunci consumatorii erau nevoiti sa se resemneze cu ce aveau, nu le cerea nimeni parerea.” Asa se face ca, undeva ironic, cea mai buna perioada din istoria Farmec a fost in intervalul 1965 si 1978, cand s-a investit mult in industria chimica din Romania.

Pe de alta parte, precizeaza Sofia Irimie, „nu cred ca se facea rabat de la calitate. De exemplu, cei de la Farmec au inceput sa comercializeze produse pe baza de laptisor de matca inca din anii '60, iar industria cosmetica abia acum incepe sa utilizeze acest ingredient. La fel, la noi se faceau sprayuri antiperspirante in anii '70 , iar substanta folosita atunci abia astazi este in voga si in Occident", afirma Irimie. In privinta produselor finite, « sa ne gandim la laptele Doina, care si-a pastrat aceeasi compozitie si forma ca in anii '70. Ba chiar la un moment dat, dupa 1990, am vrut sa-l modernizam, sa ii mai adaugam niste ingrediente, sa ii schimbam ambalajul, dar la cateva luni de la schimbare am fost nevoiti sa ne intoarcem la produsul original, pentru ca vanzarile se prabusisera, pur si simplu. Pentru ca, la fel cum se intampla si in comunism, laptele Doina nu este folosit doar pentru proprietatile sale cosmetice, ci si pentru intretinerea produselor din piele, a incaltarilor, de exemplu. »

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Nu doar românii sunt atât de refractari la nou: o altă marca produsă neîntrerupt de 35 de ani și distribuită doar pe piața japoneză, cu exact aceeași formulă și același ambalaj, este crema Gerovital H3. « La fel, și în acest caz am încercat să facem un ambalaj nou, mai atrăgător, dar ne-am lovit de refuzul clienților japonezi de a mai cumpăra noul model. Așa că am revenit la acel ambalaj conceput în urmă cu 35 de ani. »

Totuși, odată ce, după 1990, piața a fost invadată de branduri străine de cosmetice, a urmat o perioadă foarte grea, pentru că, dintr-o dată, nu numai că nu mai erau singuri pe piață, dar rămaseseră și fără finanțarea de la stat. «Atunci am început o campanie puternică de documentare, făceam vizite de lucru, eram perfect conectați la tot ce apărea nou în această industrie, participam la târguri, pe scurt, ne-am pus toate forțele în slujba cercetării. Apoi, am reluat colaborarea cu partenerii din anii '70, care au dat dovadă de indulgență și ne-au ajutat să ne dezvoltăm și să ne adaptăm la economia de piață», își aminteste Sofia Irimie.

Ca toate întreprinderile comuniste, și Farmec a trecut printr-un proces dur de restructurare a activității, au fost desființate departamentele ineficiente și dezvoltate cele care aveau potențial. Au urmat investițiile în rețehnologizarea liniilor de producție, iar la începutul anilor '90 a fost ridicată chiar o nouă gamă de spray-uri, lângă Cluj-Napoca, unde materia primă folosită nu mai era freonul, ci propan butanul. De-a lungul celor două decenii care au trecut de atunci, au apărut noi secții, în funcție de cererea din piață. Ultima dintre ele a fost inaugurată în 2012 - o secție de produse de curățenie și întreținere și îngrijire locuințe.

Totuși, cea mai radicală schimbare la care au fost nevoiți să se adapteze directorii Farmec a fost asigurarea pieței de desfacere. «Înainte, primeam de la centru planul lunar, să spunem că trebuia să producem un milion de doze de spray-uri, veneau să le ia și se ocupau ei de distribuție. După 1990, a trebuit să o luăm de la zero, să aflăm că trebuia să vorbim cu distribuitori, că aceștia urmau să ne intermedieze desfacerea. Eram surprinși la început că ne aduceau marfa

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

inapoi, pentru ca oamenii nu mai voiau sa auda de brandul comunist Farmec, acum cand aveau de ales intre atatea produse straine. Asa ca ne-am schimbat strategia si ne-am infiintat propria noastra retea de desfacere, cu 12 puncte de lucru in intreaga tara (in Timisoara, Tg. Mures, Sibiu, Brasov, Constanta, Bucuresti, Focsani si Piatra Neamt). In cateva orase, mai ales in Ardeal, au aparut magazine proprii Farmec, sprijinite de un lant de depozite, o echipa numeroasa de agenti de vanzari si de o flota de peste 100 de masini". Departamentul de cercetare a continuat sa fie tinta predilecta a investitiilor. "Atmosfera este controlata din punct de vedere al calitatii aerului, presiune, umiditate si temperatura. Avem doua randuri de vestiare, si fiecare angajat are dulap individual in care isi lasa hainele de acasa, dupa care trece in vestiarul in care isi ia echipamentele de laborator, cu bonete, masti de fata, apoi, inainte de a intra in sectie, fiecare persoana isi dezinfecteaza mainile cu solutie speciala. Avem filtre aparte cu care se controleaza calitatea aerului, care retin 99,99 la suta din praf si impuritati, asa cum se cere pentru clasa D de curatenie din industria farmaceutica, in care ne incadram noi", mai spune Sofia Irimie. S-au schimbat multe fata de perioada comunista, cand "sectia de productie era in alta cladire, de pe casa scarilor se intra direct in sectia de fabricatie, si nici accesul, nici gradul de curatenie nu era controlat. Practic, regulile de igiena si de fabricatie erau trecute doar pe hartie".

Acum, in sectia de productie, produsele semifabricate (creme sau lotiuni demachiante, de exemplu) nu intra deloc in contact cu operatorul, acestea aflandu-se intr-o cuva etansa legata direct la masina automata printr-un furtun. Ulterior, este dozata compozitia si introdusa in cutiile din plastic de pe masa rotativa. Pe acestea se aplica o folie de aluminiu si capacul, apoi recipientul este ambalat. In tot acest timp, produsul nu intra in contact cu operatorul. Procesul nu se incheie, insa, aici: dupa ce crema este preparata, este trimisa in zona de carantina, unde timp de 14 zile este supusa unei game complexe de analize microbiologice. Abia la final este trimisa in depozitul de produse finite.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Cam așa suna povestea de succes a uneia dintre putinele fabrici comuniste care au supraviețuit după 1990, nefiind nici demolată, nici achiziționată de vreun om de afaceri obscur care să o vrea doar pentru terenuri și să o transforme în scurt timp într-un proiect imobiliar. Firme sau persoane interesate de achiziția Farmec au tot fost, de-a lungul anilor, însă întotdeauna membrii CA-ului le-au pus în vedere condiția ca angajații să rămână cu pachetul majoritar, și nimeni nu a fost de acord.

Așa ca Liviu Turdean, directorul general al Farmec, are motive de optimism. Crede că, de acum încolo, produsele sale se vor menține pe piața datorită rețetelor originale, bazate pe principii active și ingrediente naturale (extracte de plante, fructe, vitamine), dar și a prețurilor mult mai bune decât cele afișate de concurență.

GEROCOSSEN

Gerocossen a fost una dintre primele societăți din industria cosmeticelor apărute după 1990. Cei trei asociați care au pus-o pe picioare fuseseră anterior colegi la fabrica Miraj: Stanca Cismaru a lucrat în departamentul Creativ, Elvira Sas, la controlul tehnic de calitate, iar Radu Bogdan răspundea de utilaje. Ei au făcut firma, ei au făcut și echipa, adunând 32 de profesioniști care, majoritatea, lucrează și acum în această firmă, deși în istoria sa au existat mai multe perioade dificile în care puteau părăsi ușor "barca".

S-au lansat pe piața cu un singur produs, samponul cu extract de urzică și mesteacăn – iar astăzi au ajuns la o gamă de 30 de produse. Varf de lance este vopsea de păr, urmata, la mica distanță, de cremele și lotiunile de după ras. Toate profiturile sunt reinvestite în diversificarea gamei. "Din păcate, nu ne-am permis să alocăm sume mari pentru promovarea produselor, altfel sunt siguri că

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

pana acum ajungeam cea mai mare firma de cosmetice din tara”, spune cu of directorul general al companiei, Stanca Cismaru.

Este incantata ca produsele Gerocossen se vand bine la export, in Cehia si Egipt si se pregateste ca, in scurt timp, sa se extinda in toate tarile din Orientul Mijlociu. Anul viitor urmeaza un eveniment planuit de mult: intrarea pe piata americana, atat cu gama Gerocossen, cat si cu Pell Amar - dr. Ionescu Calinesti. “Pe moment, avem in derulare un contract de consultanta, partenerul nostru din SUA, Stefan Minovici, sugerandu-ne ce conditii de calitate si de design trebuie sa indeplineasca produsele pentru a se dovedi atragatoare pentru consumatorii americani”, explica Stanca Cismaru. Pana acum, au flat ca americanii prefera cremele neparfumate. Fara a sti mai multe detalii, Stanca Cismaru si-a si pus oamenii la lucru, iar cel mai probabil in toamna viitoare, va lansa noua linie de produse Gerocossen, fara miros, dar si cu noi retete si noi concepte de design.

Tot in perioada urmatoare, societatea va trece printr-un proces de re tehnologizare, necesar pentru diversificarea paletei de produse. Pe termen lung, si-ar dori sa-si poata trimite angajatii la studii de perfectionare. In afara tarii, caci, din pacate, in tara nu exista scoli bune de specializare.

MARCEL BORODI - BRINEL

Marcel Borodi, proprietarul firmei clujene Brinel a reusit sa construiasca, in 21 de ani, un concern cu afaceri de peste 18 mil. euro, aflat astazi in competitie directa cu marile companii din piata IT romaneasca.

A fost un traseu dificil, dar plin de impliniri. „Fusesem intr-o vizita peste hotare, unde socializasem cu un grup de antreprenori. Lucram la acea vreme la IIRUC Bucuresti, principalul furnizor de servicii IT din tara, si mi s-a parut ca acumulasem suficienta experienta cand sa incerc si eu sa replic modelul antreprenorial din afara”. Seful sau s-a impotrivit ideii, pentru ca i s-a parut ca

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

ar intra astfel in concurenta directa cu IIRUC, asa ca Borodi si-a dat demisia si si-a infiintat o firma. A pornit intr-un apartament de 2 camere, cu economiile din salariu si 3 angajati. Mai exact, sediul companiei era apartamentul cu doua camere in care locuia cu familia, iar „angajatii” erau un coleg care se pricepea foarte bine la calculatoare si sotia care tocmai absolvise ingineria. Plasa de siguranta nu prea avea, acum ca ramasese si fara salariu, iar sotia sa era inca studenta.

Brinel a aparut in vara anului 1991, iar competitorii puteau fi numarati pe degetele de la o mana. Unii dintre ei erau suficient de mari cat sa vanda cateva sute de computere pe an. „Speranta era ca oamenii sa cumpere de la ei, apoi sa vina la noi pentru partea de service. Intre timp, multi dintre oamenii de afaceri care testasera IT-ul au parasit domeniul, dar noi am ramas tot aici”.

Dovada ca firma a aparut intr-un moment oportun sta si in faptul ca, dupa doar cateva luni, sediul Brinel a fost mutat intr-un hotel din centrul Clujului. Un an mai tarziu, Brinel devenea primul producator roman de calculatoare sub marca proprie, Alpis, realizate prin asamblarea din componente importate. In paralel, firma a inceput sa vanda si sa instaleze si primele retele de calculatoare. Pana la inceputul lui 1993, Brinel ajunsese liderul micii pietete IT din Cluj, perioada in care a si devenit partener Compaq pe Romania. Odata cu extinderea serviciilor oferite, antreprenorul a mai infiintat o firma, Net Brinel, pe post de integrator de sisteme IT. Astazi, Net Brinel este cea mai mare companie a grupului, incheind ultimul an cu o cifra de afaceri neta de 66,4 mil. lei (15,8 mil. euro), in crestere cu 68% fata de anul precedent. Impresionant este si profitul net obtinut, de 6,7 mil. lei (1,6 mil. euro), dublu fata de nivelul realizat in anul anterior. De altfel, Net Brinel realizeaza cam 90% din totalul veniturilor companiei.

In 1996 a venit randul dezvoltarii segmentului de software, prin achizitia pachetului majoritar al Centrului de Informatica Miniera. In aceeasi perioada, firma clujeana instaleaza prima retea de fibra optica si demareaza colaborarea cu Microsoft.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

"Am avut o evoluție lină, fără varfuri și prăbușiri, iar în 2000 și 2008 putem spune că a fost o perioadă perfectă, în care firma creștea natural și intram în noi și noi proiecte. Până atunci, afacerile sufereau de pe urma unor factori externi, precum lipsa valutei, evoluția cursului de schimb și hiperinflația. Ajungeam adesea să avem cerere mare, pe care nu o puteam satisface din cauza lipsei resurselor financiare. Apoi, România pare să fi intrat pe un drum cu sens unic în sus".

La începutul acestei „perioade de aur”, în 2000, Brinel și-a deschis primul birou din București. În 2001 devenea partener al HP și distribuitor autorizat al LG. În 2002 Brinel a absorbit două companii de IT din Oradea (Ro et Co International - Value Added Reseller și Informatica Oradea). În 2003 a început extinderea în restul țării, inițial prin inaugurarea de puncte de lucru în Oradea și Timișoara, apoi, în 2005, prin deschiderea sediului logistic din parcul industrial Tetarom I din Cluj. În 2007 a venit rândul Sibiului, unde intrarea s-a făcut prin achiziționarea pachetului majoritar al companiei Promedia.

Apoi au apărut colții crizei economice, de care Marcel Borodi nu s-a speriat. A luat decizii foarte grele, în frunte cu restructurarea, prin desființarea firmelor nerentabile din grup. În urma acestui proces, au rămas companiile Net Brinel, IT Brinel Distribution, Brinel PC Prod și Dataservice Brinel.

Activitatea a continuat: în 2010, Brinel a contractat câteva proiecte importante cu companiile de utilități, prin implementarea de centre de date, un proiect de e-administrație cofinanțat din fonduri europene, precum și un proiect de creștere a competitivității pe zona de e-learning. O altă zonă de interes a fost segmentul educațional, cel mai important proiect fiind implementarea unui sistem electronic integrat de educație în cadrul Universității Babeș-Bolyai din Cluj.

"Lumea a fost dată peste cap odată cu intrarea în recesiunea globală, iar IT-ul a intrat și el într-o nouă eră. A trebuit să ne adaptăm la modificări radicale ale modelelor de business cunoscute și să ne așteptăm la orice pas la noi și noi obstacole", menționează președintele Brinel.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismului Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Prin profilul afacerii sale, Marcel Borodi a colaborat cateodata indeaproape cu statul. Isi aminteste ca imediat dupa Revolutie, antreprenorii erau tratat cu scepticism si agresivitate. Apoi, lucrurile s-au mai asezat, insa, daca ar putea sa le dea guvernantilor un sfat, ar fi sa intervina cat mai putin in economie, sa se rezume la asigurarea unui climat stabil si echilibrat.

Un alt sector cu care se afla in permanenta legatura este cel bancar, pe care il considera „cel mai de pret in consolidarea unei economii reale”. Brinel lucreaza ING, BCR, Banca Transilvania sau Banca Comerciala Carpatica si spune ca nu a intampinat probleme in aceasta relatie. "Daca am ceva sa le repropoz, este ca ele nu isi asuma niciodata riscuri, insa cauta doar parteneri comerciali extrem de stabili. Noi am obtinut intotdeauna creditele de care aveam nevoie, insa pentru asta a trebuit sa indeplinim conditii pe alocuri imposibile. Din fericire, avem o colaborare solida cu ING Bank, care ne-a finantat majoritatea proiectelor din ultimii 15 ani". Pe de alta parte, intelege si bancile, in conditiile in care economia este bulversata, este greu sa iti asumi riscuri.

"Pentru noi, criza s-a tradus printr-o intoarcere la 180 de grade, am facut trecerea de la produse fizice la servicii si ne-am dezvoltat in directia serviciilor de clouding. Ma intreb oare ce vom face peste cinci sau zece ani. Cred cu tarie ca undeva la mijloc vom fi unul dintre primii jucatori din piata serviciilor IT de tip cloud", spune Marcel Borodi. Reinventarea nu l-a descurajat, dimpotriva: de exemplu atunci cand, cu ani in urma, renunta la asamblarea de calculatoare, era constient ca volumul de vanzari va scadea, insa vedea si avantajul de a utiliza resursele eliberate pentru dezvoltarea noilor directii.

In momentul de fata, Brinel are 160 de angajati in centrele din Cluj-Napoca, Sibiu, Oradea, Brasov si Bucuresti si dezvolta solutii informatice prin integrarea de aplicatii si tehnologie software, hardware, comunicatii si servicii. In zona aplicatiilor si tehnologiilor software, compania colaboreaza cu Microsoft, Oracle, HP, IBM, Cisco, EMC si VMware. Din portofoliul de clienti al Brinel fac

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

parte companiile MOL, Ursus, Raiffeisen Bank, Banca Transilvania, Lek, Terapia Ranbaxy, Aviva, UPC, GSK.

"Avem multe proiecte bazate pe tehnologii noi, comandate de diversi producatori de soft si hard. Pentru a nu ne dezamagi clientii, recrutam in continuare noi specialisti si-i instruim pe cei existenti. La ora actuala, ne concentram pe domeniile educatie, utilitati si productie de echipamente", spune presedintele Brinel. In acelasi timp, dezvolta in continuare aplicatii pentru managementul resurselor companiei, managementul activelor, managementul relatiei cu clientii, solutii pentru centrele de date, cloud computing si stocare avansata.

Avand o arie atat de larga de acoperire, compania a prezentat interes pentru multe companii autohtone sau de peste hotare. Marcel Borodi le-a respins pe toate, in ideea, in care "daca ajungi sa renunti la o companie in care ai investit atatia ani si pasiune, cu ce ramai, doar cu bani? La ce bun? »

VIVIANNE COSMETICS

Pe cat de celebru este brandul Farmec, pe atat de discret este numele Vivianne Cosmetics SA. Este interesant, pentru ca cele doua companii sunt lideri in topul societatilor autohtone producatoare de cosmetice. Firma, inregistrata in judetul Ilfov, s-a dezvoltat sub umbrela RTC Holding, si initial se ocupa doar de import. Acum sase ani, conducerea grupului a hotarat sa intre in productie, chiar daca tot cu materii prime si tehnologie din import.

Au inceput cu un singur produs, un sampon de mar mult mai ieftin decat ce se gasea atunci pe piata. Proiectul-pilot a functionat, asa ca au inceput investitiile in diversificarea gamei. Odata cu sporirea comenzilor a crescut si numarul de angajati, iar programul de lucru a trebuit adaptat la cerere, lucrandu-se in doua si, uneori, in trei schimburi. S-a investit masiv in echipamente si in

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

instruirea personalului la locul de munca, și într-un singur an, producția a crescut de aproape o sută de ori. În 1997, firma ajungea pe locul 77 în clasamentul național al întreprinderilor mici și mijlocii, cu un profit de 600.000 lei. În 1999, producția era segmentată astfel: 62% cosmetică decorativă, 18% șampoane și produse pentru îngrijirea părului, 7% produse de parfumerie, 8% produse igienico-sanitare (detergenți de vase, de geamuri, de covoare, înalbitori etc.) și 5% altele.

În același an, o organizație internațională formată dintr-un grup de companii specializate în monitorizarea activităților din industrie, BID (Business Initiative Directions), a decis să îi acorde premiul International Golden American Award for Quality. „A fost un plus semnificativ de imagine mai ales în ochii distribuitorilor externi, care contează mult în noua strategie de dezvoltare a firmei”, spune Georgeta Gate, directorul executiv al companiei.

Astăzi, SC Vivianne Cosmetics SA are 384 angajați, dintre care 310 sunt lucrători permanenți și 74 - colaboratori. Oamenii din ierarhia superioară a companiei sunt cu toții de profesie ingineri chimisti, cu o medie de vârstă destul de scăzută. Ca planuri de viitor, SC Vivianne Cosmetics urmează ca, după o nouă serie de investiții în linia tehnologică și în materia primă, să atace poziția de lider al pieței.

NICOLAE BARA - FRIGOTEHNICA

1949 a fost un an interesant pentru industria românească. De pilda, într-o singură săptămână, au fost înființate trei întreprinderi frigotehnice, care urmau să asigure producția tuturor tipurilor de utilaje de răcire existente până la acea dată. La Tehnofrig Cluj trebuia să producă compresoare frigorifice, la Frigocom București, vitrine frigorifice și dotări pentru magazine, iar la Frigotehnica urma să se realizeze proiectarea, execuția și montajul echipamentelor și instalațiilor

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

frigorifice din industrie. Asadar, desi teoretic aveau acelasi domeniu de activitate, cele trei societati nu se concureau reciproc, fiecare fiind responsabila cu acoperirea unor nise diferite.

În 1995, Frigotehnica a fost privatizata, într-un moment în care cifra de afaceri a companiei ajunsese la doar 300.000 de euro. Proprietar a devenit Nicolae Bara, fostul inginer-sef al sectiei de echipament industrial de racire si patron, la acea vreme, al principalului concurent al Frigotehnica, Eco Clima. “Practic, nu am parasit niciodata compania în adevaratul sens al cuvântului, pentru ca sediul firmei mele era vizavi, la 50 de metri de sediul Frigotehnica. Cum glumesc eu, am iesit putin din curte”, spune Nicolae Bara. În februarie 1995, a castigat, prin Eco Clima, contractul de manageriat al Frigotehnicii, iar în luna august a aceluasi an cumpara majoritatea actiunilor de la fabrica în care lucrase inca din 1979, scoasa la privatizare prin metoda MEBO. “Dupa ce, practic, cumparasem doar sigla, numele si traditia firmei, am implementat un proces destul de agresiv de restructurare”, povesteste Nicolae Bara. Au avut loc taieri de personal si s-a renuntat la cele mai multe prototipuri realizate de Frigotehnica, de la o mie la doar douazeci, caci “acolo se producea orice, chiar daca cerere nu mai exista de ani, daca nu zeci de ani. Acum producem doar modele cu potential, competitive atat ca pret, cat si ca eficienta si calitate livrata. Punctual, producem usi frigorifice, turnuri de racire, armaturi frigorifice pentru instalatii de amoniac, condensatoare pentru amoniac etc.”.

Frigotehnica se ocupa, în continuare, si de partea de proiectare, nu doar de productie, angajatii cautand în permanenta solutii eficiente pentru sistemele de racire si montaj de instalatii de climatizare si echipamente de racire pentru magazine.

Procesul de restructurare a dat rezultate aproape imediat, cu atat mai mult cu cat compania-cumparator, Eco Clima, avea deja un portofoliu de clienti consistent, pe care Nicolae Bara îl vede impartit în trei categorii mari: “pe de o parte, sunt clientii traditionali, pentru care lucram de peste jumatate de secol,

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

care, multi, abia reusesc sa supravietuiasca de pe o zi pe alta, si care, pentru ca nu-si permit re tehnologizarea, isi reinnoiesc ocazional linia de productie cu piesele produse de noi doar pentru ei. Unii se bucura de succes, iar acestora le putem oferi atat echipamente de ultima generatie produse de noi, cat si utilaje straine, caci pentru mine nu conteaza daca vand York, Carrier sau Tehnofrig, atata timp cat vand“. Cea de-a doua categorie importanta de clienti este reprezentata de supermarketuri si fabricile de bere, pentru care Frigotehnica livreaza vitrine frigorifice fabricate in strainatate. Cu alte cuvinte, angajatii sai instaleaza toate acele frigidere personalizate instalate in mai toate marile magazine din tara, pentru firme precum Ursus, Ciuc, Haber, Danone sau Topway Craiova. In cazul acestor fabrici, Frigotehnica s-a ocupat si de dotarea halelor de productie, gestionand tot ce insemna instalatie de racire. Cea de-a treia categorie este formata de clientii straini – chiar acum, Frigotehnica se ocupa de instalatiile de climatizare de la doua combinate zootehnice din Liban.

In timp, firma s-a consolidat, cu banii obtinuti din profituri si a fost refacut sistemul informational al firmei si au fost achizitionate scule speciale pentru montaj si instalatii de sudura in argon, pentru amoniac. Lucrurile nu merg perfect, pentru ca piata noastra e mica, astfel incat fabrica lucreaza arareori la peste 50% din capacitatea de productie. In plus, “incheiem fiecare an cu o medie de 6 milioane de lei plati neachitate, din cauza blocajului de lichiditati cu care se confrunta clientii.”

Nivelul urmator de dezvoltare

Apoi a venit momentul vanzarii. In 1998, timp de patru luni, actionarul majoritar al Frigotehnica a negociat termenii tranzactiei cu fondul de investitii Balkan Accession Fund (BAF), controlat de omul de afaceri Horia Manda. Era momentul optim pentru vanzare: daca in anul privatizarii, 1995, Frigotehnica avea venituri de doar cateva sute de mii de dolari, in 2008, anul vanzarii catre BAF, a incheiat cu incasari de aproximativ 52 de milioane de euro. Cheia, crede Nicolae Bara, a fost trecerea de la productia exclusiv industriala catre lanturile

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

comerciale, pe care le-a abordat încă de la intrarea pe piață, în momentul extinderii puternice a retailului din anii 2000, Frigotehnica aflându-se deja în relații foarte bune cu mai toți marii comercianți. Crede, de altfel, că dacă ar fi ratat această șansă, astăzi Frigotehnica ar fi fost fie falimentară, fie un jucător oarecare din această piață. Din fericire, nu s-a întâmplat așa, iar astăzi Frigotehnica deține trei sferturi din segmentul sistemelor de refrigerare comercială și o cincime din sectorul industrial.

Pe Horia Manda l-a cunoscut în toamna lui 2007, perioada în care se afla deja în discuții privind o posibilă vânzare cu alți doi investitori strategici: Carrier, partenerul american al Frigotehnica, și gigantul francez Veolia, specializat în fabricarea de diverse instalații pentru mediul înconjurător: “Cu Carrier începusem negocierile în urma cu vreo 3-4 ani, însă am tot fost nevoiți să amânăm, o dată pentru că au finalizat o altă tranzacție, achiziția Linde, apoi pentru că au fost luați prin surprindere de declanșarea crizei economice și aveau nevoie de timp să își regleze bilanțurile”. Până la urmă, s-a dovedit că ultimul sosit a fost primul servit. A fost “dragoste la prima vedere”, căci proiectul cu care au venit reprezentanții BAF la masa negocierilor semăna izbitor cu planurile de dezvoltare ale Frigotehnica. După încheierea negocierilor, a mai fost nevoie de nouă luni până la încheierea tranzacției - întrucât privatizarea societății se făcuse prin metoda MEBO, mai toți angajații dețineau acțiuni. Doar ca 90% din ei nu mai lucrau în companie: “am reușit, totuși, într-un timp record, de doar o lună, să dau de peste 300 de oameni, pe care i-am convins să ne vândă acțiunile. Nu a fost deloc ușor, mai ales că unii dintre ei nu se mai aflau în țară, și trebuia să derulam achiziția prin poșta, iar alții decedaseră. Din fericire, nu ne-am lovit din partea nimanui de refuzul de a vinde”.

BAF a cumpărat 75% din acțiunile Frigotehnica, pentru care a plătit 25 de milioane de euro, aceasta fiind una dintre ultimele tranzacții din 2008, anul în care, practic, piața de fuziuni și achiziții a paralizat, din cauza intrării bruște în recesiune.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Manda voia de mult timp sa intre pe piata frigului din Europa Centrala si de Est, iar Frigotehnica era, pentru orice investitor interesat, achizitia perfecta: “pozitia Romaniei este unica in aceasta regiune, iar compania era cea mai solida din zona si avea cele mai bune contracte”. La momentul tranzactiei, Nicolae Bara detinea 38% din actiunile companiei, inasa spune ca nu a vandut pentru bani, ci pentru ca tipul de extindere la care visa el era irealizabil cu resursele financiare de atunci. Nu a fost dezamagit: in primele luni de la achizitia de catre BAF, Frigotehnica si-a inaugurat prima reprezentanta din strainatate, mai exact, in Bulgaria. Acum, sunt tatonate alte pietele vecine, Ungaria si Ucraina.

Cienti mari, pietele externe

La foarte putin timp de la intrarea in Bulgaria a fost inregistrata si prima comanda importanta, dotarea unui centru de logistica pentru Kaufland, printr-un contract in valoare de patru milioane de euro. “Era, evident, un contract venit pe filiera buneii colaborari pe care o avusesem in Romania. Acum, ne pregatim se le punem la punct centrele din Ungaria, si in Ucraina”, afirma Nicolae Bara, care spune ca, desi este clar ca tranzactia cu BAF nu a avut greutate in continuarea parteneriatului cu Kaufland, acesta a fost vazut de investitori ca o plasa de siguranta pentru un partner cu care vor colabora pe termen lung. La polul opus, ca intr-un lant, BAF a fost atas de contractele incheiate si onorate fara probleme de-a lungul anilor cu nume mari, precum Metro, Real sau Carrefour, care garantasera ca vor apela la Frigotehnica de fiecare data cand vor deschide un nou magazin undeva in regiunea sud-est-europeana.

In doar cateva luni de la preluare, BAF a investit 600.000 de euro in modernizarea retelei, achizitionarea de noi echipamente, punerea la punct a unei flote de 26 de masini pentru interventie si formarea unei echipe de service. La finalul acestui proiect, reseaua de service a Frigotehnica a ajuns la sase centre zonale la nivel national (Bucuresti, Iasi, Galati, Craiova, Timisoara si Cluj-Napoca). Aceasta extindere permite companiei sa isi onoreze promisiunile facute clientilor, respectand timpul de interventie de maxim 4 - 6 ore.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Acum ca fosta sa companie este pusa pe roate, Nicolae Bara se concentreaza asupra celorlalte firme pe care le controleaza – in domenii extrem de diferite, precum media, leasing sau productia de usi frigorifice. In plus, din banii primiti in urma tranzactiei cu BAF, vrea sa deschida o scoala specializata in industria frigului. Pentru urmatorul an, mizeaza ca Frigotehnica va ajunge la incasari de 60 de milioane de euro. “Daca ne ies planurile si reusim sa ne extindem si in Cehia si Polonia, cred ca putem chiar depasi acest prag”, spune optimist fostul proprietar al societatii.

Nu exclude nici continuarea negocierilor cu Carrier, pentru restul de 25% de actiuni inca necumparate de BAF. In functie de cum vor decurge aceste discutii se va decide si strategia de dezvoltare a Frigotehnica pe viitor, “in functie de interesele tuturor investitorilor implicati”. Nu este deranjat de felul in care au decurs lucrurile in timpul ultimei runde de negocieri, caci, ‘pentru o companie de dimensiunile Carrier, este normal sa iei in considerare zeci de factori inainte de a face un asemenea pas.” Crede, totusi, ca de data asta va fi diferit, si este multumit ca opinia sa este impartasita si de directorul BAF. “Ei pornesc de la ideea ca, teoretic, ei au dreptul de a lua o decizie, dar, ca, practic, eu voi fi cel care va purta negocierile, caci, in final, eu cunosc industria. Si da, pentru mine ar fi o mare realizare profesionala daca as reusi sa implic un gigant cum e Carrier in activitatea noastra.”

AVICOLA CODLEA

Cea mai mare crescatorie de pasari din Romania, Avicola Codlea, s-a aflat timp de doi ani in lichidare administrativa, iar o alta perioada buna de timp a stat in procesul de reorganizare judiciara. Totusi, aceasta ferma imensa, ce livreaza pana la 20.000 de tone de carne de pasare anual, reuseste sa isi continue activitatea, ba chiar sa realizeze si profituri rezonabile. Caci societatea

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

brasoveana functioneaza dupa un sistem original, implementat de administratorul unic, Dionisie Manole. "In 1997 am fost nevoiti sa inchidem fermele, apoi a demarat procedura de lichidare administrativa, iar din martie 1999 am intrat in reorganizare judiciara. A fost greu sa ne vedem de treaba in acest mediu rigid, dar am reusit. Intre '98 si '99, am incheiat un contract cu producatorul de furaje Nutricod Codlea, pentru care cresteam pui. In scurt timp, acestia au decis sa creasca singuri pasarile, asa ca au cumparat divizia Avicola Sf. Gheorghe, care avea cele mai putine datorii din grupul Avicola. Am incercat sa utilizam banii obtinuti pentru a relansa activitatea de productie in masa, inasa am esuat. Asa ca singura solutie pe care am identificat-o la vremea respectiva a fost sa devenim prestatori de servicii si sa inchiriem spatiile. Cred ca ce am facut noi atunci a fost, pana la urma, tot o forma de privatizare", spune Dionisie Manole, care admite ca, daca nu ar fi avut posibilitatea sa intre in starea de faliment, nu ar fi reusit sa supravietuiasca. Si ii sfatuieste pe toti antreprenorii care ajung intr-o situatie dificila sa apeleze la aceasta solutie, chiar daca, in general, judecatorii sunt reticenti in a pronunta astfel de decizii.

"In niciun caz nu pot spune ca o ducem bine, dar suntem cu datoriile la zi, le dam oamenilor salariile... Asta este, in lipsa altei surse de finantare, singura noastra sursa de venit sunt chiriile", adauga si directorul Ioan Atomei. Legea este atat de ambigua incat este foarte greu de spus daca, in momentul de fata, Avicola Codlea se afla sau nu in legalitate, intrucat nu explica daca o firma falimentara poate produce profit

Procesul de reorganizare prevede vanzarea unor active, majoritar ferme, pe care spera sa obtina 7,3 milioane de lei. Totusi, firma va ramane cu cele sase magazine, abatorul, sursele de apa si parcul auto, inchirierea acestora urmand sa asigure supravietuirea societatii pana la momentul vanzarii activelor ramase, dupa care va urma privatizarea totala.

Astfel, desi nu aveau niciun fel de experienta in domeniul imobiliar, asociatii companiei au decis sa schimbe radical obiectul de activitate al firmei, din

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

producator de carne de pasare in prestator de servicii pentru producatorii particulari de carne de pasare.

In fostele halele Avicola s-au instalat alte societati. Chiriasii isi pot aduce propriii pui si propriile furaje, indiferent de unde sunt procurate acestea, insa sunt obligati sa foloseasca personalul societatii, pe care trebuie sa-l plateasca, si sa apeleze la masinile proprietarului pentru transportul puilor si furajelor, contra cost, si sa abatorizeze carnea in abatorul societatii, de la taierea puilor pana la congelarea si ambalarea lor. Alte beneficii acordate chiriasilor sunt furnizarea de energie electrica, apa si caldura, si asistenta tehnica gratuita pentru cresterea pasarilor.

Contractele angajatilor sunt, si ele, diferite de norma: pentru a reusi sa mentina macar 250 de locuri de munca din cele 900, cate erau in trecut, Ioan Atomei a acceptat ca angajatii sa lucreze cu contracte de prestari servicii incheiate pe o perioada determinata de doua luni, care se prelungesc automat atunci cand expira.

In plus, ei s-au angajat prin contract. In acest fel sunt mentinute 250 de locuri de munca (din cele 900 cate erau in trecut), dar nici in acest caz forma de angajare nu este cea clasica. Oamenii lucreaza pe baza unor contracte de prestari servicii incheiate pe termen fix, de doua luni, care se prelungesc atunci cand expira. "Nu am putut mentine o formula clasica de lucru, in primul rand pentru ca ne aflam permanent intr-o stare de incertitudine si nu avem de unde sa stim cat putem garanta oamenilor aceste locuri de munca. Ori, daca la facem carte de munca, iar peste cateva luni trebuie sa apelam la o disponibilizare colectiva, ar trebui sa platim si salarii compensatorii, ori noi suntem tot timpul pe buza prapastiei si cu siguranta am intra in blocaj de plati.

Avicola nu face nimic pe gratis

Pana acum, la Avicola Codlea s-au instalat noua chiriasi, firme romanesti sau straine si cativa fosti angajati, acestora revenindu-le circa 25% din totalul de spatii ale unitatii, raspandite in localitatile Codlea, Stupini, Dumbravita si Sercaia.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Contractele de inchiriere sunt incheiate pe cinci ani, iar taxa achitata pentru doua ferme suprapuse, suficiente pentru cresterea a 50.000 de pui intr-un ciclu de productie de 42 de zile, este de 210 euro pe luna. Pe langa acest tarif, chiriiasi trebuie sa achite si costul utilitatilor, al personalului, al transportului si al abatorizarii. De pilda, abatorizarea unui kilogram de carne costa 12 centi, iar apa ajunge la un pret de 250 de euro/ciclul de productie. Daca anumiti chiriiasi prefera sa-si achite datoriile in natura, Avicola Codlea poate vinde carnea in cele sase magazine proprii in care se vand exclusiv produse proprii. Pentru promovarea fermei, directorul Avicola Codlea le-a impus chiriasilor ca toate produsele obtinute in spatiile inchiriate sa fie ambalate in pungi cu marca Avicola Codlea.

CRISTINA BATLAN SI IULIA RADU - MUSETTE, EROSS

Doua surori de 20 si un pic de ani, Cristina Batlan si Iulia Radu, au reusit sa cladeasca de la zero doua dintre cele mai de succes branduri autohtone de moda - Musette si Eross. Cristina a fost intotdeauna cea cu mana de fier – ea s-a apucat, la nici 21 de ani, sa studieze piata pentru a identifica un domeniu in care s-ar putea lansa in afaceri. Astazi, detine cea mai cunoscuta marca romaneasca de incaltaminte si marochinarie – Musette, si mai multe magazine de tesaturi, la care apeleaza toate numele mari din fashion-ul autohton.

Sora sa, Iulia, este mai mica decat Cristina cu doi ani, are o fabrica de confectii pentru copii si adolescenti, pe care le comercializeaza sub marca Eross. Firma merge bine, chiar daca are performante financiare de circa patru ori mai mici decat compania Cristinei. Este, insa, infiintata mai tarziu si se adreseaza si unei clientele mai putin avute. Niciuna dintre cele doua surori nu are studii de specialitate – de fapt, Iulia nici nu a urmat vreo facultate, spre nemulțumirea Cristinei, care a absolvit Dreptul. Recunoaste ca, asta e, in final, interesul pentru

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

moda și talentul nu se învață la școală, și este alegerea lui ce vrea să facă în privința pregătirii ei.

Și totuși, cum de au avut atâtea succesuri fără să urmeze nicio școală de modă sau măcar de business? Explicația se regăsește în arborele genealogic - bunicul lor, Osias Gross, era de meserie tehnolog în țesături și, la un moment dat, chiar a avut propria sa fabrică de țesături, în Bacău - din păcate, în 1936, imobilul a luat foc și a ars până la temelii.

Apoi, fiica sa, mama fetelor, s-a specializat în același domeniu, a lucrat ani buni la Adesgo, și timp de decenii bune a fost singura femeie din România care realiza blana Jackard, din fibră nerasucită. Fără să fie rude de sânge, coincidentă a făcut ca și sotul Cristinei, Roberto Batlan, să provină tot dintr-o familie de textiliști. Tatăl său, Alexandru Batlan, avusese cea mai mare casă de croitorie de lux din România și una dintre cele mai mari de pe continent.

Din familie au moștenit cei doi și alte trăsături fără de care probabil că nu ar fi reușit în afaceri: perseverența, ambiție, determinare și refuzul de a face compromisuri. „Așa am fost întotdeauna, tot ce mi-am pus în cap am reușit să duc la capăt”, spune Cristina. Așa s-a întâmplat și în anul 3 de facultate când, împreună cu prietenul său, Roberto, sondau piața după o idee genială de business. La un moment dat, tatăl său, celebrul croitor Alexandru Batlan, le-a dat un stoc de captuseli ieftine, pe care le găsisse nedespachetate într-un atelier de la casa de modă Venus, unde lucra. L-a rugat pe Roberto să-l scape de ele, iar acesta le-a vândut fără probleme, ocazie cu care și-a dat seama că există cerere pentru asemenea produse în piață. Cu toți banii pe care-i aveau, cam 2.000 de dolari, și-au înființat o firmă, Musette, și au început să importe țesături din Emiratele Arabe. Au optat pentru materiale de calitate medie, cu prețuri modice. Așa cum se așteptasera, clienții nu au fost greu de găsiți. „Sunt sigură că de multe ori oamenii ne cumpărau marfa doar pentru că ne vedeau tineri și optimiști și nu voiau să ne taie elanul”, își aminteste cu nostalgie Cristina. În câteva luni,

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 „Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 „Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: „Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

importau tesaturi din mai toate gamele, de la mediu spre lux, de la furnizori din intreaga Europa, in special din Italia, Germania si Franta.

“Voiam sa le aduc clientilor din Romania materiale care erau atunci la moda in Occident, nu cu an inainte. Obisnuite cu dezinteresul aratat de furnizorii cu care colaborasera pana atunci, ateliere au raspuns foarte pozitiv, asa ca dupa un de la demararea acestei mici afaceri, in portofoliul sotilor Batlan se regaseau toti marii creatori de moda din tara, Doina Levintza, Razvan Ciobanu, Catalin Botezatu, Catinca Roman, Rita Muresan, Zina Dumitrescu, Laura Olteanu. Cu banii veniti din aceste contracte, circa 100.000 de euro, si-a deschis o fabricuta de marochinarie. Ii placeau modelele italienești, pe care le vazuse intr-excursie, in vara anului 2000. Recunoaste ca prima geanta Musette a fost copiata dupa un model foarte scump, cumparat special de la un manufacturier din Peninsula. “Imi place sa spun ca nu l-am copiat, ci ca l-am imbunatatit”, spune Cristina cu jumatate de gura. S-a intors in Italia, pentru a-si prezenta noua geanta unei mari firme de distributie de genti pentru Europa (Chiarini). Unul dintre vanzatori i-a zis ca nu e un model de actualitate, iar ea a cerut sa discute cu patronul. A venit fiul sau, mi-a vazut geanta si a spus ca e de fapt a lui. “Iar eu i-am spus tot pe loc ca nu e adevarat, ca e a mea, ca intr-adevar modelul pornise de la unul vazut in Italia, dar ca mai pastrasem doar fundul gentii originale. S-a linistit si m-a laudat pentru modificarile aduse, care facusera chiar mai frumos modelul original”. Asa a reusit sa transforme o situatie de criza, in care practic era acuzata ca furase un prototip, intr-un avantaj, patronul italian chiar dandu-i o denumire inedita, „Gogosarul“, data de aspectul pe care-l avea poseta modificata. S-a mai intalnit si cu alti producatori, si in scurt timp a inceput sa colaboreze si cu firma Bracceallini, care lucreaza sub marca Rocco Barroco, de Milla Shon si Marina Burani.

Astazi, in divizia de marochinarie lucreaza 30 din cei 100 de angajati ai Musette, lunar pe linia de productie iesind circa 3.000 de genti si alte articole de marochinarie, la un pret de fabrica ce oscileaza intre 600 si 1.000 de lei. In 2002,

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

la cateva luni de la infiintare, fabrica producea 15 genti pe zi, iar in cativa ani ajunsese la un output de 20 de ori mai mare. Odata ce acest segment de activitate a luat avant, s-a renuntat la importul de tesaturi si la distributia de pantofi. "A fost o decizie de moment, am vandut toti pantofii pe care ii aveam in stoc rețelei Leonardo ne-am aprovizionat magazinele numai cu genti si accesorii, sub aceeasi sigla, Musette". In 2004 au deschis propria fabrica de pantofi, in Bucuresti. Ulterior, au mutat-o in judetul Vaslui, intr-un spatiu ce permitea o capacitate de productie cu 60% mai mare. De ea se ocupa un alt membru al familiei, Alin Batlan, fratele lui Roberto. La finalul unei investitii de peste 300.000 de euro, fabrica produce acum circa 400 de perechi de pantofi pe zi, iar in curand va ajunge la capacitatea maxima, de 500 de perechi.

In momentul de fata, rețeaua Musette numara 12 unitati, dintre care doua in Bulgaria. Tot aici urmeaza sa fie deschise inca doua magazine (la Sofia si Varna).

Cea mai importanta decizie luata de sotii Batlan in privinta dezvoltarii Musette a fost mutarea productiei in China. Nu au facut inca acest pas, ci sunt deocamdata in stadiul tatonarii pietei. Pana atunci, productia se face intr-o fabrica de genti si accesorii, in Bucuresti, si intr-una de incaltaminte, in Husi. Au ales oraselul moldovenesc nu datorita salariilor mai mici din aceasta regiune, ci pentru ca aici exista o traditie a prelucrării pieilor. Ambii sunt convinsi ca achizitia noii capacitati de productie, ce se intinde pe 5.000 mp, este ultima investitie de acest tip facuta in Romania. Si asta, pentru ca, la conditiile de lucru din tara, este tot mai dificil sa se mentina cu preturi competitive pe o piata dominata in proportie de peste 90% de importuri. De altfel, daca le va iesi planul de a-si muta productia in Asia, nu e exclus sa inceapa sa lucreze in lohn pentru alte companii occidentale.

In partea cealalta a familiei, mezina, Iulia, se considera si ea realizata pe toate planurile: mama a doi copii, o fetita si un baietel, detine, inca de la 24 de ani, o fabrica de confectii pentru copii si adolescenti cu 40 de angajati. A deschis

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

fabrica in 1999, cu o investitie de 60.000 de euro. Lucreaza intr-un sistem complicat: foloseste tesaturile produse de Cristina, modelele sunt realizate de ea, iar beneficiarii sunt companii terte, caci fabricuta Iuliei lucreaza si in lohn. In paralel, si-a creat si propria marca de confectii, Eross, hainele produse fiind comercializate printr-un magazin din magazinul Unirea.

O admira pe sora sa, despre care spune ca este nu numai talentata, ci si un bun antreprenor, "simte piata, isi da seama ce modele au cerere si se concentreaza pe acestea".

Despre Iulia, sora ei mai mare spune: „Are talent si un simt al pietei foarte dezvoltat. Stie sa aleaga si sa creeze perfect modelele care se cer pe piata“.

Piata marochinarii romanesti

Anual, in Romania se produc 71 de milioane de perechi de incaltaminte, intr-o piata estimata la doua miliarde de euro. Doar ca 99,6% merge la export, situatie paradoxala, crede Doru Mladin, presedintele Organizatiei Patronale a Pielariei si Incaltamintei, O.P.P.INC. Astfel, explica el, consumul autohton de incaltaminte este de patru perechi de pantofi pe cap de locuitor, ceea ce duce la o productie necesara de 75-80 de milioane de perechi. Prin urmare, fabricile autohtone si-au trimis toata productia la export, iar distribuitorii au importat aproape 90 de milioane de perechi de pantofi din China, Brazilia, Italia, Spania si India. In ciuda acestei aberatii a pietei, producatorii romani nu vad cum ar putea sa-si faca loc in inimile romanilor. "Nu avem cum sa concuram cu chinezismele pe care romanii le cumpara ca pe painea calda", spune Mircea Costinean, director general adjunct la Flaros Bucuresti, companie din portofoliul SIF Oltenia. Asa ca solutia este lucrul in lohn. In cazul Flaros, societatea a incheiat anul cu o cifra de afaceri de 1,6 milioane de euro, dupa ce a atins o productie medie de circa 800 de perechi de pantofi, exportata in totalitate catre magazinele din intreaga lume ale unor marci ca Next, Clarks sau Marks & Spencer.

De altfel, Romania incepe sa nu mai fie prea atragatoare pentru jucatorii din industria incaltamintei: "nu prea ai ce sa mai cauti in acest domeniu, am ajuns

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

prea scumpi pentru a mai produce in Romania”, spune Filip Schwartz, directorul Otter Distribution. De aceea, cele 22 de magazine Otter din tara comercializeaza marfa importata in proportie de 75%. In Romania, compania mai produce, intr-o fabrica din Jimbolia, o parte din colectiile de pantofi barbatesti, dar care nu depaseste 5% din cifra de afaceri, estimata pentru anul acesta la circa 14 milioane de euro.

Inainte, Romania era cautata pentru salariile mici si calitatea superioara a produselor de marochinarie realizate aici. Astazi, fabricile chineze au inceput in sa foloseasca tehnologii de fabricatie din ce in ce mai avansate, ceea ce a atras marile companii de pielarie din Occident, chiar si din Italia. In plus, mai avem un dezavantaj, si chiar unul de proportii. Dupa cum spune Cristina Batlan, “99% din productia de marochinarie de la noi e de origine italiana, doar manopera e romaneasca. Intr-un pantof intra cel putin 50 de elemente, iar intr-o geanta, pana la 200, si absolut toata materia prima este importata”.

Extinderea

Dupa ce au testat mai multe segmente de piata, sotii Batlan au facut un pas mare, spre comertul de haine, prin deschiderea unei francize Sinequanone. Pentru cei nefamiliarizati cu acest brand, Sinequanone este o marca frantuzeasca de haine si accesorii cu o retea de peste aproape 230 de magazine in 27 de tari. In Romania, magazinul Sinequanone va fi gazduit intr-un spatiu de 100 de metri patrati, inchiriat in mall-ul din Baneasa. Desi investitia necesara pentru deschiderea unei unitati este destul de mare, de circa jumatate de milion de euro, pana la finalul anului, Musette va mai deschide inca trei magazine Sinequanone, in Bucuresti, Constanta si Brasov. Daca lucrurile vor merge bine, Cristina Batlan nu exclude extinderea francizei si in Bulgaria, o piata pe care o cunoaste deja destul de bine. O strategie similara a aplicat si unul dintre principalii concurenti ai Musette, Otter Distribution, care a deschis recent un magazin monobrand M Missoni si unul multibrand, Selections. Investitia s-a ridicat la doua milioane de euro, iar locatia selectata a fost aceeaasi, Baneasa

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Shopping City. Recent, si Musette si-a lansat primul subbrand, unul de lux, numit Cristhelen B. “Este o gama premium, dedicata clientilor cu venituri mari si foarte mari”. Desi se adreseaza unei nise atat de elitiste, gama Cristhelen B s-a bucurat de un succes imediat, iar astazi reprezinta 90% din marfa de pe rafturile magazinelor noastre”, precizeaza Cristina Batlan.

Fisa afacerii

2002 – Este inaugurata prima fabrica de genti a familiei Batlan

2004 – Incepe productia de pantofi.

2007 – Se deschide la Husi o noua fabrica de pantofi Cifra de afaceri - 6 milioane de euro

Profit operational (EBITDA) - Un milion de euro, obtinut din productia si distributia de incaltaminte si marochinarie.

Crestere estimata - 40%.

Personal - 230 de angajati.

Productie zilnica - 300 de genti si 400 de perechi de pantofi.

retea - 10 magazine in tara, doua in Bulgaria si un magazin Musette deschis in franciza, la Pitesti.

Dezvoltare - Compania a achizitionat franciza brandului Sinequanone, in urma unui acord incheiat pe zece ani cu grupul francez Reuven's II, proprietarul marcii.

In primul spatiu de vanzare Sinequanone au fost investiti 500.000 de euro.

Afaceri - In afara de Musette, familia Batlan mai detine o fabrica de mobila, o firma de materiale publicitare si obiecte promotionale personalizate, o divizie de constructii si amenajari interioare, trei magazine Moro Home Concept si showroom-ul de decoratiuni interioare Zimmer! Rhode, deschis in America House. Grupul are afaceri totale de peste 12 milioane de euro.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

GFS - UNIVERS'ALL

Grupul GFS s-a impus pe piata comercializand sapunuri si creme de fata, iar pasul urmator a fost unul demn de Guliver: infiintarea unui lant de supermarketuri occidentale, sub marca Univers'All. "La inceput, distribuim exclusiv produse Procter&Gamble, iar din 1995 am inceput sa ne extindem, dupa ce am incheiat un contract de distributie pentru L'Oreal. 1997 a fost anul diversificarii, am lansat o divizie noua de bauturi alcoolice, dar am infiintat si cel mai mare lant de magazine duty-free de pana atunci", se lauda Razvan Petrovici, actionarul majoritar al grupului GFS. Anul trecut voiau sa intre pe noi nise de produse si, dupa o intalnire a CA-ului, au decis ca era timpul sa-si creeze propriul brand. "Am inceput cu o analiza a celor mai vandute produse de pe piata, pentru a vedea care ocupa cea mai mare pondere in cosul de cumparaturi al romanilor. Cel mai bine se cumparau paine si tigarile, insa, in privinta panificatiei, am fi intampinat probleme cu distributia, iar industria tutunului era oricum ocupata de marile corporatii internationale. Cineva a venit atunci cu ideea sa nu mai cautam un singur produs, ci intreaga piata de produse de larg consum si sa ne cream, astfel, propriul lant de magazine", isi aminteste cu placere Razvan Petrovici.

Pana la inaugurarea primului supermagazin Univers'All au trecut zece luni, timp in care au fost investiti peste cinci milioane de euro in teren, autorizatii, constructia si echiparea cladirii, la ultimele standarde. Ca sa faca rost de bani, au apelat la o finantare externa oferita de mai multe institutii financiare straine, banci si fonduri, care au aprobat planul GFS de a deschide cinci magazine in doi ani. "Daca proiectul e bun, la un moment dat tot ti-l va finanta cineva. Este adevarat, am depus toate garantiile cerute, caci nu voiam sa prelungim mai mult perioada de cautari". Primul magazin a fost deschis la Sibiu, iar in scurt timp au inceput lucrarile pentru alte doua unitati, la Suceava si Targu Mures.

A fost primul supermarket romanesc care a inteles importanta brandingului: asa ca si-au creat un logo propriu, cu culori distincte si dimensiuni

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

standard, și întregul proces de promovare l-au centrat în jurul acestei sigle. Mai mult, magazinele Univers'All erau cunoscute pentru aspectul distinct, personalizat. O regulă importantă a fost ca toate magazinele din rețea să comercializeze același tip de produse, la exact aceleași prețuri.

La momentul lansării, mai exista un singur lanț autohton de retail, Artima, ce se rastrăsese doar la zona Ardealului. În rest, piața era populată de firme străine, companii mari cu tradiție de zeci de ani în comerț: Metro Cash&Carry, Rewe (cu magazinele Billa, Selgros și XXL Mega Discount), Carrefour, Delhaize (Mega Image), Auchan.

Prototipul magazinului Univers'All urmează o rețetă-standard: clădire proprie, nu închiriată, cu un spațiu de vânzare de 2.500 mp, 16 case de marcat, peste 12.000 de produse, spațiu de joacă pentru copii, ATM, patiserie, un birou de informații și 200 de locuri de parcare. Regula este ca magazinele să fie amplasate în afara orașului, dar în apropierea celui mai aglomerat cartier, pe un drum național sau european. Nu sunt țintite neapărat cele mai mari și mai bogate orașe, aici concurența fiind deja greu de dat la o parte, și cele cu locuitori mai puțin numeroși, cu venituri medii sau sub medii. Și-au dat seama că au oțit strategia corectă când, în primele două săptămâni de la inaugurarea magazinului din Sibiu, acesta a fost vizitat de peste 10.000 de cumpărători, spune directorul rețelei Univers'All, Octavian Paltac. De altfel, chiar după primele luni de funcționare, instituțiile financiare care le asiguraseră capitalul de pornire și-au dat seama că își vor recupera investiția mult mai devreme decât prevăzuseră la momentul aprobării proiectului, în trei ani, față de cinci, inițial.

ALEXANDRU PARJOL - IMI

La începutul anilor '90, Alexandru Parjol, asociat unic la firma IMI Baia Mare, realizase un proiect amplu de reconfigurare a rețelei de distribuție și

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

transport a gazelor naturale pe teritoriul Romaniei. In acest scop, a incercat o asociere cu grupul de firme Wintershall, inasa a fost refuzat, compania germana considerand ca IMI era prea mica pentru a intreprinde genul acesta de lucrari – si aveau, cumva, dreptate, caci la acea vreme, societatea condusa de Parjol avea 40 de angajati si o cifra de afaceri de circa doua milioane de lei anual.

A reusit, prin resurse proprii, sa castige intai cateva licitatii micute. In timp, au inceput sa vina si lucrari importante – de exemplu, statia de compresoare de la Maratex SA, reseaua de termoficare de la Phoenix SA, statia de epurare de la Targu Lapus. Laudata pentru eficienta de catre autoritati si implicata in tot mai multe proiecte, IMI a inceput sa atraga atentia marilor companii internationale, in frunte chiar cu Wintershall. Reprezentantii societatii germane au venit atunci in tara, pentru a-l convinge pe Parjol sa isi vanda firma. In acea perioada, firma efectua lucrari de racordare la reseaua de transport al gazului metan in 24 de sate din judetele limitrofe. Alexandru Parjol le-a spus ca in noile conditii, nici nu se punea problema fuziunii, inaintand inasa varianta unei asocieri cu partenerul german pentru preluarea unor lucrari ample la retele magistrale de transport pentru gaze naturale.

Impreuna, au realizat si o statie de masurare, la Mediesul Aurit, “cea mai mare realizare a mea de pana acum, caci orice companie europeana cu o astfel de lucrare in portofoliu va fi curtata de finantatori, pentru lucrari importante la conductele magistrale de transport gaz metan”. Proiectul de la Mediesul Aurit a dus, intr-adevar, la o crestere semnificativa a cifrei de afaceri si a numarului de lucrari contractate, care a ajuns la circa 30 pe an.

Spune ca, spre deosebire de majoritatea contractantilor care lucreaza cu statul, el nu a beneficiat niciodata de sprijin din partea consilierilor locali, ci dimpotriva, pe masura ce compania crestea, autoritatile ii puneau si mai multe bete in roate. De exemplu, s-a intamplat nu odata ca Primaria sau CJ sa faca cereri de oferta unor companii aflate la mare departare de Baia Mare, care, din cauza cheltuielilor pentru deplasarea utilajelor si a personalului, ofereau preturi

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

mult mai mari decat daca lucrarile ar fi fost contractate de compania pe care o conduce. Parjol spune ca nu se lasa foarte afectat de atitudinea autoritatilor, caci intotdeauna s-a temut sa nu ajunga sa aiba o firma dependenta de contractele cu statul.

Totusi, chiar acum se pregateste sa demareze lucrarile pe cateva proiecte de inchidere a minelor si introducere a gazului metan in 12 sate din nordul tarii. Este un proiect mare, pe care nu-si permitea sa-l refuze, desi admite ca se teme ca, din cauza intarzierilor la plata lucrarilor, ar putea intra in blocaj de lichiditati. S-a mai lovit odata de aceasta problema, cand Romgaz a amanat platile pentru lucrarile contractate, motivand ca depindeau de incasarile societatii nationale a gazului si de sumele alocate de la buget pentru dezvoltarea infrastructurii rețelei de distributie a gazelor. De altfel, la finalul anului trecut, Romgaz figura cu o datorie catre IMI Baia Mare de aproape cinci milioane lei, la fel si consiliile locale ale comunelor ce au fost racordate la rețeaua de alimentare cu gaze, care au acumulat datorii de trei milioane de lei. Impactul neincasarii facturilor la timp nu este deloc neglijabil, adesea acestea generand "prejudicii" ale cifrei de afaceri de 15-20%. Iar Alexandru Parjol este genul de om de afaceri care a pornit de jos si care stie foarte bine valoarea banului, la un moment dat, din cauza unui blocaj financiar de amploare care a dus la oprirea activitatii firmei, a facut chiar un infarct. Din acest motiv, spera ca in curand sa isi permita sa nu mai lucreze cu statul, care este de departe cel mai neserios partener cu care a colaborat pana acum.

COFFEE-SHOP NOVA BRASILIA

Putina lume stie ca primul lant de coffee-shop-uri din Romania a fost lansat inca din anul 2000, de compania Nova Brasilia. Nu era un concept original, el fiind implementat de zeci de ani in pietele dezvoltate, in frunte cu SUA, unde

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Starbucks domina autoritar piata. De altfel, Starbucks a si fost prima corporatie care a lansat un astfel de lant, adresandu-se tinerilor neconventionali, pe care ii intampina cu o atmosfera relaxata, cu muzica de calitate si o varietate mare de specialitati de cafea, dar si cu produse adiacente (prajituri, pateuri, bomboane de ciocolata etc.).

La un moment dat, si in Romania existau localuri specializate in cafea, inasa vorbim de jumatarea secolului 19. Pe atunci, cafeneaua polonezului Fialkowsy, de pe strada Campineanu, reunea elitele Bucurestiului, asa cum, cativa ani mai tarziu, avea s-o faca si Casa Capsa. Doar ca aceasta traditie s-a pierdut in comunism, iar imediat dupa '90, in loc de revenirea la obiceiul tihnit al cafelei, romanii au optat exact pentru opus, pentru cultura tip fast food sau pentru puburi.

Primul local Nova Brasilia a fost deschis in februarie 2000, respectand in mare modelul american. Marea deosebire era ca in lantul Starbucks, fumatul nu a fost permis niciodata, in timp ce, din cauza raspandirii acestui obicei in Romania, reprezentantii Nova Brasilia nu ar fi putut apela la o masura similara, caci ar fi riscat diminuarea semnificativa a numarului de clienti. „Am plecat de la ideea implementarii unui concept nou pentru Romania, un local unde pot veni oameni de toate varstele si sexele, la orice ora a zilei. Oferim si variante de mic dejun, dar si praz si chiar cina “, spune presedintele firmei Supreme Imex, care produce sortimentele Nova Brasilia, Johnny Jabra. De la bun inceput, compania s-a lansat direct cu doua localuri, ambele in Bucuresti. Tot aici urmeaza sa se deschida alte doua cafenele, pentru care compania a pus deoparte 800.000 de euro.

Spera ca de data aceasta sa fi invatat din propriile greseli: „Cand ne-am lansat am considerat ca ok, ne adaptam la piata cand vine vorba de sortimente si de obiceiuri locale, cum ar fi fumatul, inasa nu facem rabat la decoratiunile interioare, care trebuia sa inspire atmosfera occidentala la care aspiram. De altfel, de amenajarea localurilor s-a ocupat chiar un designer care s-a ocupat de

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

zece de localuri ale lantului Hard Rock Café. Oamenii ne-au ocolit, inasa, temandu-se ca suntem prea scumpi, doar la vederea amenajarilor luxoase. Adevarul este ca localurile noastre se adreseaza persoanelor cu venituri medii si mari, pentru ca si produsele comercializate sunt mult peste medie”. Localurile comercializeaza peste 30 de specialitati de cafea prezente pentru prima data pe piata autohtona, aduse din tinuturi exotice, precum Brazilia, Kenya, Guatemala, Nicaragua, Togo sau India. Patronul este cel care inventeaza amestecurile si rețetele de cafele puse la vanzare, iar un maestru cofetar francez se ocupa de conceptia si productia celor zece specialitati de prajiturele. Bomboanele, in schimb, sunt importate din Belgia.

„Sincer, lucrurile merg mai rau decat speram, mai ales ca avem clienti, mai ales cei mai in varsta, care incep sa tipe in mijlocul magazinului, sa ii certe pe casieri ca practica preturi prea mari... Altii, inasa, ne intreaba de ce nu am deschis mai devreme. Tragand linia, cred totusi ca lansarea in acest business a fost o decizie corecta, care a adaugat un plus de prestigiu brandului Nova Brasilia “, este de parere Johnny Jabra. De altfel, compania are planuri serioase de extindere si spera ca, peste nu foarte mult timp, sa existe cate un coffee-shop Nova Brasilia in fiecare oras mare din Romania. Este de vazut in ce masura sunt compatibile aceste planuri cu puterea scazuta de cumparare a romanilor.

Primul concurent real al Nova Brasilia nu a fost un mare lant international de cafenele, ci coffee-shop-ul Bonjour, deschis in Bucuresti Mall de compania Eurika Marketing, specializata in fabricarea si comercializarea produselor de patiserie congelata. Firma are capital american si produce pana la 90 de produse de patiserie congelata si cofetarie, pe care le distribuie prin intermediul supermarket-urilor, cafenelelor si magazinelor proprii. Comercializarea se face atat in ambalaje (semipreparate ce se scot din cutie, se baga in cuptor si sunt gata in doar cateva minute), cat si in vrac, pentru patiserii.

Preparatele de cafea oferite de Bonjour au la baza materie prima furnizata de Elite Romania, in timp ce produsele de cofetarie si patiserie sunt realizate in

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

laboratoarele proprii. De altfel, localul este prezentat mai degrabă ca un bistrot decât un coffee-shop, oferind și mâncare mediteraneană, dar și torturi, salate, prăjituri, pizza, sandvisuri și clatite. Ca și Nova Brasilia, patronii tind să o clientela cu venituri medii și peste medie, pe care încearcă să o imbie cu muzică bună și un meniu cât mai variat, după cum se laudă directorul executiv al Bonjour, Ioan Dragomir. Nici acesta nu este din cale-afară de mulțumit de primele performanțe ale localului, mulți clienți reproșând poluarea fonică și agitația specifică mall-ului. Planurile lui Dragomir prevăd intrarea în toate mall-urile din București, printr-un lanț de restaurante tip „food court” ce vor îngloba conceptele de patiserie, bistro, fastfood și coffee-shop.

SNACK ATTACK

Un român și un englez au decis, la finalul anului 1999, să aducă în România sandvisurile englezești. De ce englezești? Pentru că în Marea Britanie există un veritabil cult pentru acest “fel de mâncare”: există aici sute de fabricanți, mii de rețete, există chiar și o Asociația Britanică a Sandvisurilor, care organizează concursuri de profil și simpozioane pe această temă, dar publică și reviste de specialitate.

În încercarea de a replica popularitatea sandvisurilor din Albion, Florin Balu și Ben Greig și-au luat inima în dinți și au lansat primul mare producător de sandvisuri din România, Snack Attack. Cei doi erau prieteni de mult timp și erau deja asociați de șase ani în alta firmă. Odată decisi să intre în acest business, au început să caute locația potrivită, optând, în final, pentru închirierea unui spațiu în incinta Combinatului de Panificație Baneasa. Pentru echiparea halei, au optat să achiziționeze “cu totul” o întreagă fabrică din Anglia, pe care au adus-o apoi în țară. A urmat apoi recrutarea și instruirea oamenilor, directorul de producție fiind trimis la un training de durată în Anglia, de unde s-a întors cu sute de rețete și

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

carti de preparare a sandvisurilor.

Problemele au aparut de unde se asteptau mai puțin: linia de productie era performanta, furnizorii de mezeluri si legume au fost identificati din timp, inasa au intalnit dificultati in a gasi unui tip de paine potrivit, caci era nevoie de un anumit gust si o anumita umiditate, felia netrebuind sa lase firmituri. “Nu eram multumiti de ce produceam, asa ca, dupa ce am trimis mai multe sortimente in Anglia, la analize, si ne-am consultat cu ei in mai multe randuri, am reusit sa obtinem painea ideala pentru sandvisuri”, isi aminteste Ben Greig.

Cei doi patroni si-au promis de la bun inceput sa nu faca vreodata rabat de la regulile de igiena, asa incat fabrica din Baneasa a ajuns sa fie aseuita de angajati cu un laborator imens. Oricine intra aici trebuie sa-si acopere capul cu o boneta elastica, sa ia in picioare un tip de incaltari de unica folosinta, cu care se trece peste un parapet de dezinfectare. Se imbraca apoi in halat, se spala pe maini la o chiuveta cu pedale, apoi intra printr-o usa batanta in fabrica propriu-zisa – de fapt, un frigider imens, unde temperatura nu depaseste 5 grade Celsius. In prima camera sunt depozitate legumele, mezelurile si branza. In cea de-a doua se prelucreaza salata (se spala si se centrifugheaza, pentru a se usca), sunt curatate ouale fierte, se feliaza sunca si cascavalul. La final, ingredientele se pun in cutii si merg la linia de productie, unde feliile de paine sunt deja unse mecanic cu margarina. Aici apare si factorul uman, caci, in functie de reteta, muncitoarele imbracate cu pulovere si caciuli groase pun ingredientele pe painea unsa. Sandvisurile sunt taiate cu un ferastrau electric, apoi sunt introduse in cutii speciale importate din Anglia. In ultima etapa, toate sandvisurile sunt trecute printr-un aparat care detecteaza orice impuritati sau posibile corpuri straine. Daca totul este in regula, ambalajele se sigileaza si sunt depozitate intr-o camera frigorifica, de unde, ulterior, sunt trimise catre punctele de desfacere.

Planificarea se face exclusiv in functie de numarul de comenzi si de sortimentele preferate. Practic, comenzile sunt primite la centru pana la ora cinci dupa-amiaza. Incepe pregatirea ingredientelor pentru a doua zi, iar productia se

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

face in functie de sortimentele programate. Cum se termina un “model”, lucratoarele isi schimba manșile de cauciuc si trec la urmatorul sortiment. Pana acum, fabrica nu a produs mai mult de 3.000 de sandvisuri pe zi, desi capacitatea de productie este de zece ori mai mare. „Din pacate, costurile sunt aceleasi fie ca facem 1.000, fie 20.000 de bucati. Ca sa atinga pragul de rentabilitate, pe banda de productie ar trebui sa treaca minimum 7.000 de bucati pe zi”, explica Florin Balu.

In etapa de inceput, tot Snack Attack se ocupa si de distributia produselor, chiar daca isi propuneau ca pe viitor sa externalizeze aceasta activitate si sa se rezume doar la productie. Problema era ca, din cauza termenului de garantie redus, de trei zile pentru sandvisurile englezești si o zi pentru cele pentru studenti, sandvisurile nu pot fi comercializate la distante mari de fabrica. Initial, clientii au fost reprezentati exclusiv de companii mari, care le ofera angajatilor sandvisuri in pauza de masa, de baruri si cluburi, lanturi de benzinarii si anumite hypermarketuri. Clientii aveau, de asemenea, o marja de retur de cateva zile, acestia avand astfel posibilitatea de a preveni alterarea sandvisurilor in aparatul frigorific. In scurt timp, insa, gama de produse a Snack Attack s-a diversificat, iar principala cale de distributie a devenit propria retea de magazine, sapte la numar, la care s-au adaugat inca doua unitati marca The Sandwich Factory. In paralel, au creat si un brand specializat in catering de evenimente, Flavours.

Planurile de viitor vizeaza acum extinderea rețelei de magazine si in Provincie, iar in acest scop, cei doi asociati au pus deoparte 360.000 de euro - 210.000 de euro pentru deschiderea magazinelor, iar inca 150.000 de euro pentru dezvoltarea unor noi linii de produse.

Cea mai importanta investitie, aflata inca in stadiu de proiect, este inaugurarea unei noi fabrici. Lucrarile vor incepe undeva in apropierea Bucurestiului, iar constructiile vor dura pana la doi ani. Odata finalizata noua capacitate de productie, proprietarii Snack Attack vor investi jumatate de milion de euro in aducerea unui brand britanic de cafele, Coffee Heaven, pe piata

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

locala. După ce ani de zile au fost considerați concurenții lanțului Gregory's, care vinde și produse de cafea sub brandul Coffee Right, acum cred că vor reuși să se diferențieze, căci lanțul Coffee Heaven tinde spre o plajă de clienți cu venituri mult mai mari.

Pe moment, au suficiente lichidități. Au ajuns la o cifră de afaceri de cinci milioane de euro, din care 65% este realizată din distribuția de produse proprii, iar restul, prin lanțul de desfacere organizat la nivel național. Odată ce vor reuși să acopere toate orașele mari, vor lua în considerare extinderea pe întreaga piață din Europa Centrală și de Est, dezvoltare posibilă datorită implicării unui fond elen de investiții grecesc, Global Finance. „Am început de mult negocierile cu ei și, probabil că vom ajunge să le vindem cam 30% din companie, altfel nu ne vom permite finanțarea planurilor de expansiune“, spune Cristina Făsuiescu, neprecizând, însă, valoarea tranzacției. Reprezentanții fondului elen declaraseră în mai multe rânduri că sunt atrași de afacerile cu produse fast-food, însă nu au confirmat dacă sunt dispusi să investească 1,2 milioane de euro, cât ar fi nevoie pentru respectarea planurilor de dezvoltare al Snack Attack.

Astăzi, mica afacere demarată în 2000 și-a depășit de mult foștii competitori, Spring Time, Everest sau Gregory's, ajungând să se lupte mai degrabă cu liga mare din care fac parte Mc Donald's sau KFC.

Fisa afacerii

Investiție: 500.000 euro.

Personal: 31 de angajați.

Capacitate de producție: 30.000 de sandwich-uri pe zi.

Producție actuală: 3.000 de sandwich-uri pe zi.

Cifra de afaceri lunară: 1,5 milioane lei.

Crestere anuală : 100%

1999 : Florin Balu și Greig Simon Alastair Benjamin înființează Snack

Attack

2000: Firma importă o fabrică de sandwich-uri complet echipată din Marea

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Britanie, pe care o instaleaza in incinta Fabricii de Paine Baneasa.

2001: Este lansat brandul Flavours, specializata pe catering de evenimente bazat pe un nou concept, food design si petreceri tematice.

Dezvoltare: Reteaua de magazine este compusa din doua magazine Sandwich Factory si sapte Snack Attack.

Cienti: Angajati cu varste intre 25 si 45 de ani, din marile companii din diverse domenii si clientii din benzinarii, supermarketuri, hipermarketuri, cash&carry, firmele de transport aerian.

BOGDAN LAZAR - PREPELIX

Un designer roman a creat un personaj de joc animat care a facut istorie in Germania si, pentru o vreme, a creat furori si in Romania, sub numele de Prepelix.

Bogdan Lazar era student la Universitatea de Arta din Bucuresti si, candva la mijlocul anilor '90, a pus prima oara mana pe un calculator. "Nu eram in largul meu cu computerul in fata, aveam senzatia ca pe ele ar trebui sa umble numai persoanele cu vocatie spre matematici. Eu eram un biet student la Arte Plastice caruia, este adevarat, ii cam faceau cu ochiul jocurile pe calculator", isi aduce aminte Bogdan. Se casatorise devreme, la 19 ani, si, pentru a aduce ceva venituri acasa, s-a apucat sa faca sigle pentru diverse companii autohtone, asta dupa ce invatase cateva program de design. Plata era derizorie, de maximum 50 dolari pentru un logo. "Am avut si o comanda generoasa, de 300 de dolari, de la o firma careia trebuia sa ii concep sigla si antetul."

O cunostinta i-a prezentat un antreprenor care producea din tara programe pentru Europa de Vest. „Stiam si din alte exemple ca, daca iti mergea mintea, puteai profita de pe urma pasiunii germanilor pentru IT. La acea vreme, Germania era lider european in tot ceea ce insemna IT. “

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

S-a angajat aici, fiind responsabil cu aspectul interfetei, al ambalajelor și al suporturilor de date pe care erau stocate programele și jocurile. Prin urmare, trebuia să dea programelor o față cât mai prietenoasă pentru utilizatori. În prima săptămână de lucru a primit și prima sarcină: realizarea unui „splash screen” (ferestrele cu diferite mesaje care apar în timp ce utilizezi un program). I-a luat mult, cam o lună, să ducă proiectul la bun sfârșit, dar conducerea a fost mulțumită și i s-a oferit un contract permanent de muncă, cu un salariu bun, de 400 de dolari pe lună. În 1996, puțină lume auzise de meseria de designer de interfață de programe, ba chiar Bogdan crede că era cam singurul care se ocupa de așa ceva.

Firma sa exporta toate produsele, „nemișii ne trimiteau sarcinile, iar noi ne ocupam de programare și design. Internetul era abia la început, așa că totul era livrat pe CD. A fost o perioadă extraordinară, firma primea între 5.000 și 6.000 de dolari pentru orice contract, și nu au fost puține”, mai spune Bogdan Lazar.

După doi ani, a plecat pe un post de designer la un studio de postproducție deschis de Tofan Grup. Salariul era mai mic, de 300 de dolari, dar avea acces la programe abia apărute, la tot ce exista mai bun în softurile de design. Studioul nu s-a bucurat de succes, iar peste un an Bogdan se întorcea la primul său angajator și, împreună, au lansat primul „blockbuster” de pe piața germană, Power Moo, un program în care trăsăturile personajelor se modifică odată cu mișcările acestuia, în stilul efectelor întâlnite în clipurile lui Michael Jackson. Trei reviste de specialitate au premiat jocul pentru ergonomie, grafică și animație, cele trei secțiuni de care se ocupase Bogdan.

După lansarea programului, Bogdan a plecat, împreună cu patronul firmei la care lucra, la diverse târguri IT din Germania, pentru a-și prezenta programul eventualilor parteneri interesați. Una dintre firmele cu care au discutat, Phenomedia, a comandat un joc, Moorhuhn, care avea să fie cunoscut pe piața românească a intrat sub numele de Prepelix. De realizarea programului s-a ocupat tot Bogdan, iar „copilul” său a devenit, peste noapte, unul dintre cele mai

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 „Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 „Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: „Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

cunoscute personaje din Germania. Doar aici, jocul a fost descarcat de nu mai puțin de 60 de milioane de ori, iar acțiunile Phenomedia au evoluat spectaculos la Bursa de la Frankfurt, de la cativa euro pe titlu la 96 de euro. Ca detaliu de culoare, cuvântul „Moorhuhnjagd“, care înseamnă vanatoare de prepelite, a intrat în dicționarele explicative din Germania. La scurt timp, firma pentru care lucra a fost cumpărată de Phenomedia, devenind sucursala acesteia în România. După calculele lui Bogdan, în ultimul an a câștigat 30.000 de euro, în condițiile în care pentru fiecare mic proiect firma facturează 2-3.000 de euro. „Oricare dintre noi putea accepta invitația de a ne muta în Germania, însă ne este bine aici“. După propria mărturisire, nu mai suportă să fie întrebat ceva în legătură cu Prepelix, și nici până astăzi nu pricepe succesul fantastic de care s-a bucurat acest joc.

FAMILIA CREMENESCU - ELMIPLANT

La începutul anilor '90, Elena și Mircea Cremenescu lucrau în companii de stat: ea, ca cercetător științific la Institutul pentru Controlul de Stat al Medicamentului și Cercetării Farmaceutice, el, ca inginer la Fabrica de Calculatoare ICE - Felix din București. În acei primi ani de după Revoluție, cei doi au decis să își încerce norocul cu o întreprindere privată. Culmea e că ideea de a intra în domeniul producției de cosmetice i-a aparținut lui Mircea, motivat de experiența soției sale, care se ocupa, în cadrul institutului, exact de controlul și avizarea produselor dermato-cosmetice, autohtone și din import.

„În 1992 ne-am împrumutat de 10.000 de lei și ne-am deschis primul sediu, dacă îi putem spune astfel, în pivnița unui prieten, un spațiu foarte mic, de doi metri pe trei. Depozitam aici materii prime și de produse finite”, povesteste Mircea Cremenescu. Au început producție cu trei tipuri de creme, realizate pe baza rețetelor soției și procesate la Combinatul Apicol. Fără posibilitatea de a angaja încă, Mircea era nevoit să facă de toate: „eram director, sofer, distribuitor,

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 „Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 „Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: „Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

agent comercial, faceam și etichete, pe care le lipeam apoi cu aracet. Căci, da, pe atunci nu existau autocolante, sau dacă existau, oricum nu ni le-am fi permis. Incurajator nu era, pentru că a doua zi se dezlipeau și trebuia să o iau de la zero“. Din fericire, clienții au sesizat destul de repede calitatea deosebită a produselor. Abia după ce au început să ruleze venituri decente, la șase luni de la înființarea firmei, Elena Cremenescu a îndrăznit să demisioneze de la institut și să se angajeze formal la propria firmă, Elmi Prodfarm SRL.

„Am avut naivitatea de a crede că, și dacă plecam, puteam să-mi termin doctoratul. Mai aveam un singur referat și aș fi devenit doctor în dermatocosmetologie, nu cred că mai existau specialiști în așa ceva la vremea aceea. Din nefericire, odată angrenată în noua aventură, firma mi-a acaparat tot timpul. Totuși, ce am pierdut pe o parte am câștigat pe alta, căci aveam șansa de a pune în aplicare tot ce învățasem de-a lungul anilor de experiență, să fac cosmetice de calitate, într-o perioadă în care piața oferea produse depășite, contaminate microbiologic, aduse, în general, din afara țării. Cred că străinii ne priveau ca pe o țară săracă, în care oamenii erau dispuși să dea bani pentru produse care la ei în țară ar fi mucegăit prin depozite“.

Cele trei creme de față cu care au intrat pe piață purtau numele Kamala. Aceasta a fost urmată, în 1994, de gama de protecție solară Elvital. Abia un an mai târziu era înregistrată la OSIM și marca Elmiplant, preluată, ulterior, de toate produsele existente în acel moment. Astăzi, Elmiplant este prezentă în magazine prin șase game distincte și aproximativ 70 de produse cosmetice înregistrate, testate și aprobate de Ministerul Sănătății.

În scurt timp, i-au dat înapoi prietenului mica pivniță care le servise drept depozit și au închiriat un apartament în zona Doamna Ghica, apoi un spațiu mai mare într-un cămin de nefamiliști din Pajura. În final, s-au decis să-și stabilească sediul în incinta Institutului Pasteur, pentru că recent să cumpere un spațiu imens, de 2.600 mp, aici urmand să funcționeze propria fabrică, dotată cu echipamente occidentale de ultimă oră. În noua locație, întregul proces de

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

productie va fi in intregime automatizat. Pe langa linia de productie, au fost amenajate aici si zece laboratoare pentru cercetare si control. Este rezultatul unor investitii totale de un milion de euro, care se adauga altor trei milioane de euro absorbiti pana acum de firma, bani proveniti atat din resurse proprii, cat si din diverse linii de credit bancar la care au apelat.

Recent, firma a trecut printr-un proces de atestare a conformitatii sistemului de management si asigurare a calitatii din cadrul Elmi Prodfarm cu cerintele ISO 9001. De acest proces s-a ocupat Lloyd's Register Quality Assurance din Marea Britanie: este pentru prima oara cand un producator autohton de cosmetice a obtinut aceasta certificare.

Afacerile de familie raman in familiile, asa ca, incepand de anul trecut, fiica cea mare a sotilor Cremenescu, Andreea, a devenit directorul de marketing al Elmiplant. In momentul in care parintii ei puneau bazele acestei afaceri de succes, avea doar 12 ani si visa sa devina doctorita. Ulterior, s-a decis pentru farmacie, apoi pentru presa, pentru ca, la final, sa urmeze cursurile Facultatii de Management din cadrul ASE. „Nu puteam sa-mi doresc ceva mai mult, profesional vorbind. Initial, mi-a fost teama sa intru in managementul firmei, pentru a nu ajunge sa ma cert cumva cu parintii mei. Din fericire, m-am inselat, iar acum am impresia ca aveam chiar mai multe in comun“. Cei trei locuiesc in aceeași casa și, înainte, Andreea îi reproșa mamei sale că petrece prea mult timp la serviciu. Acum, au același program, ba chiar adesea se surprind că și acasă vorbesc tot despre afaceri – care sunt strategiile optime de promovare a anumitor produse, cum ar trebui repartizat bugetul, etc. Din când în când, la discuții participă și cea mai mică membră a familiei, Linda.

De la înființarea firmei și până acum, soții Cremenescu au pus punct și au luat-o de la capăt de mai multe ori, în ton cu ritmul rapid de dezvoltare a afacerii.

Fisa afacerii

Cifra de afaceri 41,2 miliarde lei, din care export 5,68%.

Rata profitului 25,20%.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Numar angajati 62.

Produse inregistrate, testate si aprobate de Ministerul Sanatatii 70.

Investitii realizate 1 milion euro.

CRISTIAN AMZA - LA FANTANA

Cristian Amza a fost intai antreprenor si abia apoi angajat. Inainte de 2000 lansase doua firme, una de distributie de sucuri naturale, Suzanne, alta de distributie de apa naturala prin water-coolere, Aqua Natural. Aceasta din urma, lansata intr-un moment in care pe plan local nu se stiau prea multe despre ce presupune un astfel de business, a inceput cu o investitie de 50.000 de euro si a livrat imediat rezultate mult peste asteptari. La doar un an de la lansare, Amza a avut prima intalnire cu reprezentantii fondului de investitii suedez Oresa Ventures. Acestia erau impresionati de evolutia spectaculoasa a afacerii, inasa nu era exact genul de afacere cu care ar fi vrut sa intre in Romania. I-a luat un an sa-i convinga, inasa a meritat, fondul preluand 80% din actiunile Aqua Natural. Firma a fost redenumita La Fantana, iar Cristian Amza a fost numit director general, functie ce ii impunea sa renunte la celelalte business-uri, inclusiv la cel cu sucuri.

„Nu facusem in viata mea un curs de management, eram genul de antreprenor get-beget, care se ghida dupa reflex, nu dupa niste principii solide de business. Brusc, devenisem manager de companie mare, cu consiliu de administratie, cu video-call-uri...” A avut trei reguli de baza: un director trebuie sa stie sa formeze lideri, sa stie sa intocmeasca si sa implementeze strategii si sa cunoasca tot ce se petrece in firma.

De la bun inceput, a insistat asupra necesitatii scaderii costurilor, care in acest gen de afacere puteau escalada rapid. Asa ca, in loc sa cumpere apa de la alti producatori, au ales sa isi extraga singuri materia prima, din complexul acvifer

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Fratești, al doilea ca mărime din țară. Water coolerele au fost achiziționate printr-un contract de exclusivitate pentru piața românească de la o companie americană cu linii de producție în Polonia și Irlanda.

Dându-și seama de importanța distribuției în acest domeniu de nișă, Amza a pus la punct un departament de vânzări gigant, cu peste 50 de agenți. Aceștia vând un pachet de abonamente standard pentru firme, în funcție de numărul de bidoane de care au nevoie acestea. Ca idee de marketing, clienții au posibilitatea de a „reporta” toată cantitatea de apă neconsumată de la o lună la alta, la fel ca minutele de la telefonie mobilă. Pentru a-și motiva angajații, Amza a conceput un sistem de remunerare gândit astfel încât să reflecte exact performanțele fiecărui angajat, nimeni neavând, în această firmă, salariu fix.

Dintr-unul din motivele de mai sus (sau, probabil, din toate), cifra de afaceri a La Fantana s-a dublat de la an la an. Iar potențialul de creștere este în continuare enorm, doar o treime din piață fiind acoperită, în momentul de față. Așa că, în următoarea perioadă, La Fantana va pune accent nu numai pe companii, ca în trecut, ci și pe clienții-persoane fizice. În acest sens, a fost deja înființată o divizie specială dedicată gospodăriilor.

Acum, a venit vremea extinderii regionale. S-a început cu Serbia, unde au fost investiți deja 2,5 milioane de euro, compania urmând să ajungă anul acesta lider de piață. Pe lista urmează acum Bulgaria și Ucraina. Întrebat de ce se îndreaptă spre alte piețe, în condițiile în care cea autohtonă nu este încă plină, Amza dezvăluie că „am atins cota de piață pe care ne-o propusesem în România, ar fi nesădit să creștem mai mult de atât pe o singură piață, am depinde prea mult de o singură sursă de venit”, spune directorul La Fantana. În scurt timp crede că firma va ajunge în clasamentul primelor trei companii de profil din Europa Centrală și de Sud-Est, astăzi, valoarea companiei fiind de peste 50 de ori mai mare decât la înființare.

Fisa personala

- La 41 de ani, Cristian Amza este un tip care se plictisește extrem de repede.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 „Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 „Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: „Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

- „Pentru ca o companie sa creasca natural, este nevoie ca investitia initiala sa fie facuta din resurse proprii, iar apoi, prin imprumuturi bancare.” In cazul La Fantana, s-a plecat cu o investitie a Oresa Ventures de patru milioane de euro, dupa care au fost accesate credite de cinci milioane de euro.
- Angajatii nu trebuie platiti doar prin salariu fix, dimpotriva, mai importanta este partea variabila. La nivel de management, este recomandabila motivarea prin „shares options“. In schimb, cat timp compania este inca tanara, iar piata pe care opereaza, inca imatura, nu ar trebui acordate dividende, ci profitul ar trebui reinvestit.
- Intre managementul strict si cel participativ, cel de-al doilea este intotdeauna de preferat. „Imi place sa deleg cat mai multe sarcini si cred ca am reusit sa instaurez un regim flexibil, atat pe gustul angajatilor, cat si pliat pe nevoile firmei”.

Fisa afacerii

Anul infiintarii: 2001.

Personal: 270 angajati.

Cienti: 10.000.

Water-coolere: 25.000.

Profit net: 2.000.000 euro.

ADRIAN DANES – franciza McDonald’s

Adrian Danes (34 de ani) este primul roman care a reusit sa convinga celebrul lant fast-food McDonald’s sa-i acorda dreptul de a deschide o franciza. Visa de mult intrarea in acest sistem, insa nu indraznea sa spere la un nume atat de celebru, chiar daca era constient ca, pentru a se bucura de succes, trebuia sa atraga un brand de mare prestigiu.

Ce presupune sistemul de franciza al McDonald’s: odata incheiat contractul, antreprenorul primeste restaurantul „la cheie”, avand obligatia de a-l

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

concepe și amplasa conform standardelor companiei-mama. Specialistii acesteia livrează pachetul necesar de know-how și îi asigură furnizori și cursuri de training pentru personal. Taxa achitată de francizat reprezintă între 24% și 28% din vânzarile brute (fără TVA), în cazul în care este un contract de tip „leasing al pachetului de activitate curentă”, și de 19 - 23%, în cazul contractului de franciză convențională directă.

Multi pleacă în cursă, puțini rămân, căci pretențiile companiei sunt foarte greu de satisfăcut. Dan Ardeleanu, directorul de franciză al McDonald's România, își aminteste că „initial depuseseră dosare zeci de mii de persoane. Numărul acestora s-a redus de-a lungul timpului la doar câteva sute, pentru că la final să rămână doar trei candidați, iar Adrian este unul dintre ei”.

Adrian Danes nu s-a gândit niciodată să renunțe, deși obstacole și dureri de cap au fost la tot pasul. Dar, dacă ești convins că asta vrei să faci și ai încredere în propriile forte, nu ai cum să dai înapoi, spune tânărul brașovean. Primele amănunte despre condițiile de acordare a francizei de către McDonald's le-a aflat în august 1996: se cerea o experiență solidă în afaceri, dovada intenției de a se dedica exclusiv acestei afaceri pe întreaga perioadă a contractului (20 ani), flexibilitate și capacitatea de a investi cel puțin 300.000 euro – asta, în cazul contractului de franciză convențională directă. În cazul leasingului pachetului de activitate curentă (Business Facilities Lease - B.F.L.), candidații care nu dispun de suficiente resurse primesc o șansă, doar dacă bifează impecabil celelalte cerințe. În acest caz, este suficientă o investiție de 75.000 euro. Adrian avea acești bani și s-a pus pe treabă. A trecut de primele interviuri, apoi a intrat într-un ciclu intens de pregătire, pe durata unui an. Lucra și peste zece ore pe zi, indiferent de pozițiile pe care le ocupa: initial, a fost lucrător obișnuit, asigurând, prin rotație, atât munca în bucătărie, cât și servirea clienților. A urcat apoi în ierarhie, devenind instructor, și, câteva luni mai târziu, manager de zonă, însărcinat cu coordonarea anumitor segmente din activitatea restaurantului. A fost repede numit ca asistent al managerului, iar în final a devenit șef

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 „Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 „Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: „Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

de restaurant. Nu regreta ca a trebuit sa parcurga toate etapele ierarhice din cadrul McDonald's, caci crede ca un bun manager trebuie sa stie prin ce trec subordonatii sau. "Nu neg ca am fost destul de luat prin surprindere, nu mai lucrasem niciodata intr-un restaurant. Pe de alta parte, cred sincer ca in lipsa acestei experiente as fi esuat lamentabil." In putinul timp liber, a urmat cursuri la Hamburger University de langa Chicago, institutie de invatamant dedicata pregatirii angajatilor McDonald's.

Ca sa obtii franciza, trebuie sa ai nu numai bani si pasiune, ci si experienta relevanta in afaceri. Inginer de profesie, devenise, in urma cu cativa ani, reprezentantul pe Romania al unei firme britanice care se ocupa de construirea de terenuri de joaca. Castiga bine, dar nu era o afacere in care sa-si fi proiectat viitorul. A avut insa rolul de a-l diferentia in ochii reprezentantilor McDonald's. "Cerem experienta solida in afaceri pentru a ne asigura astfel de calitatea de intreprinzator a candidatului", afirma Cristian Savu, director de Relatii Publice la McDonald's Romania.

Adrian Danes stie ca mai sunt multi ani in fata in care trebuie sa-si asume responsabilitati si riscuri, dar abia asteapta sa le infrunte. In plus, spune ca sprijinul constant acordat de compania-mama ii da o plasa de siguranta care indeparteaza temerile. A muncit mult pentru a capata increderea celor de la McDonald's si este mandru ca a reusit sa depaseasca niste teste adesea extrem de dificile. Vor mai urma si altele.

Fisa francizei

Conditii impuse la obtinerea francizei: o investitie initiala de minimum 75.000 euro, detinuta de o singura persoana, nefiind permisa participarea cu active de orice fel a unei terte parti. Francizatul va fi dispus sa activeze permanent in cadrul restaurantului, neacceptandu-se nici un fel de obligatii si responsabilitati de afaceri sau de serviciu. Francizatul va participa la un program de instruire (cu o durata intre 9-14 luni), pe propria cheltuiala. Francizatul va avea experienta in afaceri.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Beneficiile francizatului: isi va putea derula afacerea sub numele unei firme de prestigiu, pe o perioada de pana la 20 de ani. Va avea un restaurant „la cheie”, amplasat si construit de compania care acorda franciza, conform standardelor si in urma analizelor proprii. Va dispune de know-how pentru derularea afacerii. Va avea furnizorii asigurati si va beneficia de asistenta in domeniul activitatii curente, in marketing si publicitate, dar si in instruirea personalului, in dezvoltarea imobiliara, in dotarea cu echipamente.

Obligatiile francizorului: va achita o taxa lunara intre 19 - 23% din vanzarile brute ale restaurantului (fara TVA); contributie de 4% din vanzarile brute pentru fondul de marketing si publicitate; contributie de 1% din vanzarile brute pentru marketingul local al restaurantului; total taxa lunara intre 24 - 28% din vanzarile brute; operarea in concordanta cu standardele Q.S.C.&V. (calitate, servicii, curatenie, valoare).

AGRICOLA BACAU

Agricola Bacau reuneste noua firme axate pe productia de carne de pui, oua si salamuri. Este una dintre cele mai cunoscute marci agroalimentare din piata si pe bune dreptate, caci are in spate o istorie de peste 50 de ani. Lantul afacerii bacauane cuprinde toate verigile, de la cultivarea cerealelor pentru furaje, la cresterea pasarilor si porcilor la abatoare, depozite, fabrici, lantul logistic si o retea de 59 de magazine. De la inceputul crizei economice, afacerea a crescut cu rate anuale de doua cifre, de 27% in 2010, de 20%, in 2011 si de 10% in 2012, ajungand la rulaje de peste jumatate de miliard de lei.

In perioada comunista, crescatoriile bacauane de pui trimiteau aproape toata productia afara, pentru valuta. Dupa '90, mai precis, la inceputul lui 1992, cinci companii au format Agricola, societate cu capital majoritar german (51%),

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

prin compania Moxel AG, restul de 49% revenindu-le angajaților. În timp, firma germană și-a vândut din acțiuni, iar astăzi mai deține doar un pachet de 2,24%.

Grigore Horoi, președintele societății, lucrează în companie de peste 20 de ani. În timp, a tot fost promovată până când, în 2009, a fost numit în varful ierarhiei. "În 1991 tocmai terminasem o facultate economică și lucram la o fermă, unde m-am înțeles bine cu fostul director al Agricola, Petru Placintă", cel care condusese combinatul avicol din Bacău timp de 30 de ani. Acesta l-a numit economist-sef al complexului de găini ouătoare. Astăzi, Grigore Horoi este unul dintre cei trei acționari români care dețin pachetul majoritar de acțiuni ale companiei.

De la înființare și până acum, compania a investit peste o sută de milioane de euro în dezvoltarea companiei, din care 40%, doar în ultimii cinci ani. Este normal să fie așa, căci "pentru un colos ca Agricola, dacă nu modernizezi încontinuu halele de producție, ajungi la costuri enorme, de două milioane de euro pe an".

Chiar în momentul de față, există un proiect în valoare de 4 milioane de euro la Suinprod, aflat în faza studiului de fezabilitate. În aceste condiții, Agricola a fost mai tot timpul la mâna băncilor, fără creditare fiind imposibile investițiile de asemenea amploare. Nu a fost simplu să le convingă, căci „în anii de dinainte de criză erau favorizate afacerile din imobiliare, iar după condițiile de acordare a împrumuturilor au devenit tot mai greu de împlinit”. Totuși, societatea bacăuană a obținut finanțare mai de fiecare dată când a avut nevoie, iar astăzi are un grad de îndatorare de 50% din cifra de afaceri, „pondere normală pentru industria în care activăm”.

Horoi spune că faptul că au supraviețuit bine recesiunii se datorează și istoricului zbuciumat al societății: "trecusem prin nenumărate crize, nu puteam fi doborâți de una în plus". Căci situații-limită au fost și cele în care prețul utilitatilor a crescut accelerat peste noapte, sau când condițiile meteo au dus la reducerea abruptă a accesului la materia primă. Chiar acum câteva zile, Horoi s-a întâlnit cu

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

reprezentantul unei companii de utilitati care l-a anuntat „cu zambetul pe buze” ca sa se astepte la o crestere a tarifelor cu 20%. Un alt moment de criza a fost in 2011, cand Guvernul a impus masurile de austeritate, renuntand inclusiv la acordarea subventiilor, care reprezentau 17% din cifra de afaceri. Fiind in plina recesiune, producatorul nu si-a permis sa creasca preturile, dimpotriva, le-a scazut cu 12%.

Totusi, crede ca cel mai negru moment din istoria recenta a companiei a fost in 1997, cand TVA a crescut de la 9% la 18%, iar dobanzile au urcat de la 60% la 150%. Cu un an inainte, guvernul Vacaroiu liberalizase piata, o masura teoretic pozitiva, care a fost facuta inasa de mantuiala, ajungand sa impacteze tot asupra producatorilor. „Putini au scapat atunci de faliment, iar noi am crezut de cateva ori ca nu vom avea de ales si vom declansa, la randul nostru, procedura de inchidere a societatii”.

Revenind la ultima criza majora, cea din 2009, „am decis atunci sa divizam entitatile grupului in unitati individuale de business, cu departamente de vanzari si marketing separate, ceea ce ne permitea sa monitorizam mult mai bine activitatea fiecarei societati in parte. Pentru fiecare unitate in parte a fost organizat un concurs intern pentru alegerea managerilor de divizie, idee buna, caci oamenii chiar si-au dat silinta sa-si demonstreze aptitudinile. Iar Grigore Horoi a invatat sa se mai desprinda de companie si sa mai delege din responsabilitati, chiar daca, asa cum spune, “nu e usor sa renunti la o parte din putere, dar trebuia sa fac asta”.

Tot atunci, compania a implementat si un sistem de management al performantei aplicat la toate companiile grupului. Apoi, a fost demarat un studiu de piata, in urma caruia a reiesit ca Agricola era perceputa ca un brand invecitat, ramas in urma, iar clientii nu distingeau caracteristicile deosebite ale produselor bacauane.

Asa ca, dupa 55 de ani si nenumarate reinventari, ce culminasera cu momentul privatizarii, in 1992, compania a trebuit iar sa-si refaca imaginea. La

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

venirea investitorului german, după Revoluție, schimbările au fost organice: managementul început să lucreze cu consultanți și auditori, iar accentul s-a pus pe rețehnologizare. Acum, focusul trebuia să fie pe schimbarea percepției consumatorilor. A fost organizată o licitație pentru procesul de rebranding, iar câștigătoare a ieșit chiar compania – lider de piață, BrandTailors. “Cred că a fost unul dintre cele mai mari proiecte de rebranding de pe piața românească”, spune Beatrice Danis, directoarea firmei. Punctual, proiectul “a durat zece luni, s-a muncit efectiv 3.400 de ore, cu o echipă alocată de 20 de oameni din BrandTailors, au fost realizate 300 de materiale individuale, de la cărți de vizită și tipizate, la logo și design de ambalaje, pentru 250 de tipuri de produse. În total, investiția Agricola s-a ridicat la un milion de euro, aici intrând și campania propriu-zisă, și implementarea, și producerea noilor ambalaje”. Au fost transformate și cele 59 de magazine Agricola, în care se vând circa 10% din produsele companiei, iar imaginea și logo-ul au fost radical schimbate. Cam 80% din produsele comercializate au deja ambalajul modificat, iar până la finalul anului, se va atinge, probabil, ponderea de 100%.

Ideea din spatele acestui rebranding a fost ca logo-ul companiei să coincidă cu imaginea produselor. În primul rând, s-a renunțat la marca Agricola Bacău, care a devenit doar Agricola. Beatrice Danis recunoaște că, din zecile de variante de logo înaintate către conducerea companiei, nu se aștepta să fie aleasă tocmai tezaurul reprezentat de ouă de aur, căci este “o imagine abstractă, cu încărcătură, și credeam că Agricola nu avea curajul de a merge pe o soluție atât de îndrăzneată”.

De la cultivarea cerealelor, la creșterea pasărilor și porcilor în ferme specializate, la abatoare și fabrici de procesare până la propria rețea de magazine, Agricola are un flux integrat de producție, fiind asemuită unei gospodării, în care țărânul se ocupă de toate activitățile din curte. De altfel, în cadrul procesului de rebranding, s-a ținut cont de nevoia de a sugera imaginea

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

de familie, de ospitalitate, de oameni calzi, “asa cum am fost de altfel tot timpul primita in fabrica de la Bacau”, dupa cum spune Beatrice Danis.

Schimbarea de imagine, completata de investitiile in dezvoltare, vor duce la o crestere sperata de 20-25% a cotei de piata pana in 2014, crede Grigore Horoi, indicand spre o statuie a Clostii cu oua de aur, care a fost ridicata in curtea sediului din Bacau.

Astazi, Agricola este lider pe segmentul de salamuri crud-uscate, cu o cota de piata de 16% si o pondere de peste 53% din vanzarile de salam de Sibiu. Cea mai mare parte a productiei, cam jumatate din ce iese pe portile fabricilor, merge spre marile retele de retail, Real, Kaufland, Metro, Selgros, Carrefour, Auchan, Billa sau Mega Image. Cam 20% din produse sunt vandute la export, iar inca pe atat in comertul traditional, in asa-zisele magazine de cartier.

Compania are, in momentul de fata, 2.500 de angajati si planuri serioase de dezvoltare, pentru care are “nevoie mare de finantare”. La un moment dat s-a pus si problema vanzarii – “era in timpul crizei din 1997 si ajunsesem intr-un stadiu avansat de negociere cu un fond de investitii care a renuntat brusc”. Altadata, un alt fond de investitii, din Londra, isi declarase intentia de a participa la capitalizarea grupului, in colaborare cu BERD, insa aveau nevoie de garantii din partea nemtilor de la Moxel, care intre timp s-au retras din actionariat. Acum, compania este pusa pe roate, si niciunul dintre actionari nu mai este dispus sa iasa din afacere.

Piata

Potrivit cifrelor furnizate de Institutul National de Statistica si Asociatia Romana a Carnii, un roman consuma 60 de kilograme de carne anual, fata de media Uniunii Europene de 90 de kilograme. Din cele 60 de kilograme per capita mancate anual, jumatate reprezinta produse pe baza de carne de porc, circa 30 de kilograme, 15-17 kilograme insemna produse din pasare, iar restul bovine si ovine.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

O pondere mare, de 25% din acest consum, este acoperit de producția proprie (animalele din curte), iar în privința produselor procesate, numai două treimi provin din comerț, cel mai mare autoconsum înregistrându-se la oua. Valoarea pieței preparatelor din carne este de circa 1,2 miliarde de euro, pe ea concurând doar câteva companii mari, în condițiile în care jucătorii mici fie au vândut, fie au falimentat. Este vorba de Cris-Tim, Angst, Aldis, Elit, Transavia, CarmOlimp sau Pajo Holding. Interesant este că 70% din materia primă folosită este adusă din import, însă 95% din preparatele din carne vândute sunt din producție autohtonă.

Cei 200 de producători români exporta în 18 țări europene, au un total de 20.000 de angajați și generează alte 500.000 de locuri de muncă în industrii adiacente. Jumătate de piață este în continuare nefiscalizată, iar capacitățile de producție sunt de câteva ori mai mari decât nivelul consumului. În aceste condiții, directorul Agricolă spune că „suntem foarte încântați că mai reușim să ieșim pe plus”, chiar dacă marjele sunt foarte mici în domeniul agricol, și la noi, și în Occident.

FAN COURIER

Putine firme 100% românești au reușit să ajungă lideri de piață în domeniul supraaglomerat de competitori străini. Dacă ar exista un clasament al acestora, Fan Courier s-ar afla, probabil, în top.

Într-o piață evaluată la 100 de milioane de euro, cei trei antreprenori care au pus bazele Fan Courier, Adrian Mihai, Neculai Mihai și Felix Patrascanu, au reușit nu numai să nu cadă în plasa cedării firmei către investitorii străini, dar și să domine autoritar acest sector, cu venituri de aproape 60 de milioane de euro. „Cu siguranță, principalul nostru atu a fost că am lansat firma la timp, când aceste servicii erau deservite regretabil. În 1998, singurii noștri competitori erau

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 „Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 „Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: „Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Cargus, care începuse încă din 1991, Pegasus, care livrează doar în București, și Priorpost, departamentul de curierat rapid al Poștei Române“, explică Adrian Mihai. Existau deja reprezentanțe ale marilor corporații - DHL, FedEx, UPS și TNT -, însă acestea acopereau exclusiv cursele externe, nu și curieratul domestic.

Atunci când concurența este mică, este mult loc de dezvoltare. Dar și multă muncă, căci nu existau informații cu privire la curieratul rapid, iar piața nu prea cunoștea acest tip de servicii. «Am profitat la maximum de experiența lui Felix Patrascanu, singurul dintre noi care lucrase în domeniu, și așa am umplut golul lăsat de lipsa studiilor de piață», spune Adrian Mihai. Greu era ca oamenii să nu priceapă exact despre ce e vorba, credeau că FAN este o extensie a Poștei Române sau că se ocupa cu distribuția de ziare. În privința infrastructurii și a politicii de vânzări, a fost o adevărată încercare - practic, singurele «utilaje» pe care le aveau era o Dacie veche cu care se plimbau de la un client la altul și un fax cu care invadau faxurile potențialilor clienți. Cert e că firma a început, pas cu pas, să crească, iar în 2008 oficialii TNT (unul dintre cei mai mari jucători la nivel global) declarau că, dacă ar face vreodată o achiziție pe piața românească, spre FAN Courier s-ar îndrepta. Însă cei trei nu și-au dorit niciodată să vândă, iar această atitudine s-a reflectat în investițiile permanente.

„Este încă o piață imatură, ușor bruiată, foarte dependentă de mersul economiei per ansamblu și în care au loc tranzacții mari, cum este achiziția PostMaster de către Austrian Post sau achiziția Cargus de către Abris Capital”, e de părere Felix Patrascanu. Deși în țară sunt prezente deja mai toate corporațiile cu activități în acest domeniu, lipsește încă FedEx, însă intrarea sa este așteptată, probabil tot prin achiziția unei companii care are deja un segment de piață solid, nu printr-un greenfield.

Debutul crizei nu i-a prins pe de-a-ntregul nepregătiți. Este adevărat că au fost nevoiți să înghețe salariile în 2009 și să reducă numărul angajaților cu 10%, însă și-au permis să meargă mai departe cu programele de training,

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 „Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 „Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: „Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

reprezentand o investitie de 300.000 euro anual. De atunci, inasa, businessul a continua sa creasca cu o medie anuala de zece procente (constanta, inasa mult mai mica decat nivelul de 30%-40% inregistrat in anii de boom economic). Mai mult, una dintre cele mai mari investitii realizate vreodata de cei trei antreprenori a fost finalizata chiar in ani de criza economica: este vorba de un nou sediu, ridicat pe Soseaua de Centura, care a costat 15 milioane de euro. Luate separat, terenul de 30.000 metri patrati a costat 2,5 milioane de euro, banda de sortare 3,7 milioane de euro, iar constructia cladirii, 8,8 milioane de euro. Practic, prin aceasta investitie FAN a trecut de la 9.000 de colete sortate intr-o ora la 17.000. Acum, FAN Courier a ajuns la 60.000 de expeditii pe zi, de la doar cateva, cum expedia la inceputul businessului.

Segmentul cu cea mai impresionanta crestere este cel al comertului electronic, care a ajuns sa genereze peste 10% din cifra de afaceri. „Intr-adevar, online-ul se prefigureaza a fi principalul motor de crestere a companiei, inasa nu ne bazam doar pe asta, ci investim in lansarea de noi servicii si in extinderea la nivel national a unor proiecte-pilot“. De asemenea, detaliaza Adrian Mihai, “vom continua investitiile in IT, in mentenanta, in cresterea parcului auto si in training“.

Fisa afacerii

Experienta: Felix Patrascanu era fost manager in cadrul companiei concurente Cargus.

1997 – Impreuna cu un prieten, Neculai Mihai, Felix Patrascanu infiinteaza firma Fan Courier

16 ianuarie 1998: A fost preluata prima comanda, prin telefon, de la o firma care comercializa material dentar. Factura este si astazi inramata si agatata pe peretele unuia dintre birouri.

Cienti: Companii din toate domeniile, de la banci, auto si imobiliare, pana la IT, industria alimentara si industria usoara.

Capacitate: 60.000 de expeditii pe zi.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

FAMILIA MUTU - RAURENI

Prin 1994, sotii Dorina si Dan Mutu, din Ramnicu Valcea, au decis sa fie „propriii lor stapani, pentru ca asa facea toata lumea pe-atunci”. Afacerea aparuta atunci „dintr-un moff” a ajuns astazi la o cifra de 50 de milioane de euro, gratie rețelei de 32 de magazine Annabella si fabricii de conserve Raureni. Compania are peste 1.000 de angajati, dintre care o treime angajati de la inceputul crizei financiare si pana acum.

Centrul de profit este, fara indoiala, lantul Annabella, care va depasi anul acesta pragul de 40 de milioane de euro. Proprietari ai marcii Raureni au devenit abia in 2008, anul in care au achizitionat fabrica veche de cand lumea pentru 4,5 milioane de euro. Astazi, aici se produc peste 50 de soiuri de conserve de fructe si legume. Timp de trei ani, toate veniturile familiei Mutu au fost investite in re tehnologizarea liniilor de productie. In tot acest timp, activitatea fabricii nu a fost niciodata suspendata integral, in 2011, cifra de afaceri ajungand la 6 milioane de euro. Pentru anii urmasori, Dan Mutu estimeaza o crestere media anuala de peste 20%. De altfel, cei doi soti de 43, respectiv 38 de ani, si-au impartit segmentele de activitate, el ocupandu-se de partea de productie, ea, de comert. Spun amuzati ca "e mai usor sa vinzi decat sa produci, dar cel mai greu e sa vinzi ce produci".

Muncesc impreuna de peste 17 ani si au un program numai de ei inteles: zilnic petrec la serviciu intre 12 si 14 ore, iar in weekend pleaca de obicei in teritoriu, la noi sau in Bulgaria, pentru a negocia noi contracte sau pentru a verifica starea vanzarilor. Compania lor este cel de-al treilea mare angajator din judetul Valcea, in sa se lauda ca ii cunosc personal pe toti cei o mie de angajati, “e adevarat, poate ca nu le stim si numele de familie, dar ii stim”. “Este un business in care, daca nu te implici permanent, pierzi”, spune Dorina Mutu. Este

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

genul de antreprenor care are încredere în oamenii săi, însă are convingerea că, totuși, nimeni nu poate face un lucru la fel de bine ca ea. Iar când lucrezi într-un domeniu atât de dificil - "industria alimentară și agricultura sunt sectoare grele, care depind mult de factori independenți, precum vremea, piața sau condițiile economice" – nu ai cum să nu încerci să îți câștigi cât mai din scurt fraiele afacerii.

În liceu, Dan Mutu își făcuse practica la combinatul de conserve din județ. Două decenii mai târziu, l-a cumpărat cu un preț destul de mare (4,5 milioane de euro), pentru că a avut ghinionul de a prelua activele fabricii în plin boom imobiliar, terenul fiind mult supraevaluat. Pe atunci, însă, nu avusese cum să prevadă debutul crizei economice, așa că tranzacția i s-a părut o idee bună. Doar că fabrica data din 1968, iar echipamentele nu mai fuseseră reînnoite de atunci. Cei doi au fost nevoiți să trimită toate utilajele la fier vechi și să înceapă să investească masiv. Cu 5 milioane de euro au schimbat tot, de la liniile de producție, până la depozitul frigorific cu o capacitate de 2.000 de tone și stația de epurare a apei tehnologice. Din păcate, chiar și acum, fabrica funcționează la doar 40% din capacitate.

Pentru tot ce au investit de-a lungul vremii au fost nevoiți să se crediteze. "Toată viața vom plăti rate peste rate", spune Dorina Mutu, dând câteva exemple de împrumuturi pe care trebuie să le achite: 400.000 de euro în 2005, 500.000 de euro în anul următor, 800.000 de euro în 2007 și 7,8 milioane de dolari în 2008. În paralel, în ultimii trei ani au atras și fonduri europene în valoare de trei milioane de euro.

Nu au mers până acolo încât să angajeze consultanți de management, însă au ținut întotdeauna cont de sfaturile specialiștilor atrași în companie. "Și avem oameni buni, experți pe nișele lor, oameni care au fost lângă noi încă de la început". De încercat o afacere în alt domeniu nu prea se pune problema, pentru că nu-i atrage mai nimic altceva. "Asta stim, asta facem", spune Dan Mutu, care spune că, adolescent fiind, își uimea prietenii spunându-le pasionat cum o să urmeze el o carieră în chimie alimentară. Și acum spune că pentru el banii nu

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

sunt la fel de importanti ca satisfactia lucrului facut din pasiune – drept dovada, abia recent si-au cumparat o masina scumpa, pentru ca “fiind mereu pe drumuri, aveam nevoie de un automobil solid, care sa nu ne lase-n drum”.

In genul acesta de business, cea mai mare problema este data de obtinerea materiei prime. Aceasta constatare i-a dus la achizitia unei ferme proprii, la Dragasani. Si aici a fost nevoie de investitii de doua milioane de euro pentru achizitia de utilaje agricole, sisteme de irigatii, depozite, sisteme de cantarire si sortare. Astazi, peste o treime din legumele si fructele procesate in fabrica provin de la propria ferma, care in momentul de fata consta din 10 hectare plantate cu pomi fructiferi. Ar vrea sa mareasca suprafata, inasa este imposibil cat timp nu este conceput un sistem eficient de acordare a subventiilor de la stat. Iar fara aceste “concesii” este aproape imposibil sa faci agricultura, caci “pentru un singur hectar de rosii crescute in solar este nevoie de un milion de euro, iar suma nu este chiar usor de recuperat ».

Cred ca cea mai buna sursa de profit, la nivelul intregii afaceri, va fi segmentul de conserve, cu « potential enorm”. Se rezuma la cuvantul « potential » pentru ca, pana acum, nu s-au facut studii de piata relevante pe aceasta nisa, inasa, din datele lor, peste jumatate din conservele vandute in retail provin din import. Cifrele furnizate de Institutul National de Statistica indica un volum total al pietei de conserve de fructe si legume de circa 300.000 de tone pe an, reprezentand o valoare totala de 150 - 200 de milioane de euro.

Cresterea pe acest segment este previzibila, in conditiile in care tot mai putine familii din mediul urban mai fac conserve in gospodarie. Dimpotriva, majoritatea femeilor de la oras doresc sa isi petreaca tot mai putin timp gatind. Producatorii de conserve prolifereaza in acest context, iar Raureni nu face exceptie, desi in momentul de fata are o cota de piata de doar 5%, lideri fiind Condec Foods (cu marca Olympia) si Scandia, specializata pe conserve de carne. Condec Foods a incheiat anul trecut cu venituri de peste 17 milioane de

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

euro, iar firma sibiana Scandia a ajuns la afaceri de 46,1 milioane de euro, cu un profit net de 2,4 milioane de euro.

Este evident ca, in totalul afacerilor sotilor Mutu, cel mai important segment este productia, chiar daca acum acesta este cel mai putin profitabil din totalul diviziilor. In paralel, inasa, continua sa investeasca in extinderea rețelei de magazine, celor 32 de acum urmand sa li se alature inca trei, tot in perimetrul judetului Valcea. In retea nu vad doar un generator solid de lichiditati, ci si o piata de desfacere pentru propriile produse, 10% din produsele sub marca Raureni fiind comercializate prin magazinele grupului. Restul sunt vandute in magazinele din intreaga tara, compania avand contracte cu mai toate marile lanturi de supermarketuri si hipermarketuri, de la Metro si Carrefour pana la Billa sau Mega Image. In partea de productie, la Raureni, lucreaza 300 de oameni, iar in magazinele Annabella, restul de 700.

Din pacate, marja de profit obtinuta din productie este tot mai mica de la an la an, caci « am fost nevoiti sa mentinem preturile, inasa toate costurile au crescut, atat la materia prima, cat si la combustibili sau utilitati. In plus, intrucat agricultura se face tot « clasic », depinde in masura prea mare de fluctuatiile meteo. De pilda, din cauza vremii nefavorabile, productia de visine de anul trecut a fost foarte scazuta, ceea ce i-a obligat pe cei doi antreprenori sa recurga la importuri, chiar daca pretul era dublu. In aceste conditii, pentru a nu scumpi produsele, au fost nevoiti sa taie din cheltuielile de promovare, care au ajuns la circa 300.000 de euro – suma mica, raportat la dimensiunile acestui business.

Semne bune vin dinspre divizia de export. « In curand, vom ajunge sa trimitem in afara tarii o cincime din totalul productiei », spera Dan Mutu. Tarile vizate sunt, in ordine, Italia, Spania, Germania, Anglia, Austria sau Canada. Fabrica deja produce anumite sortimente aproape exclusiv pentru export – este cazul sucului de mere, care merge, in proportie de 80%, in afara tarii.

Prinsi intre atatea linii de dezvoltare, cum mai au timp sotii Mutu de viata personala? Simplu: nu prea au. « Fetele imi reprofileaza zi de zi ca sunt prea

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

ocupata si ca nici macar nu le raspund la telefon », recunoaste Dorina Mutu, amintind ca in ultimul an si-au luat doar trei zile de concediu. Cumva firesc, cele doua fete nu vor sa continue pe linia familiei, amandoua fiind astazi studente la medicina. Lipsa de continuitate ii pune pe ganduri pe Dan si Dorina Mutu. « Nu stim si nici nu vrem sa facem altceva. Varianta retragerii este exclusa, dar, in ultima instanta, peste multi ani poate ca ne vom lua inima-n dinti, vom renunta la tot si vom face un spital privat, pentru ca macar astfel sa ne multumim copiii. »

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

AL TREILEA VAL DE CAPITALISTI (CEI CARE AU INVINS CRIZA)

RADU GEORGESCU – GECAD

Deși are doar 45 de ani, Radu Georgescu se afla de două decenii în primul plan al mediului românesc de afaceri. La începutul anilor '90, absolviseră specializarea Tehnologia Construcțiilor de Masini, iar în timpul facultății era cunoscut pentru pasiunea pentru calculatoare. Atât de cunoscut încât un profesor l-a însărcinat, într-o bună zi, să realizeze o aplicație pe care, odată terminată, i-a cumpărat-o. „El mi-a explicat că nu trebuie să-i cedez și dreptul de proprietate intelectuală, și că este suficient să-i dau licența pentru utilizarea aplicației. Atunci am realizat că în acest tip de business poți face ceva o dată și să-l vinzi de mai multe ori, ceea ce mi s-a părut extraordinar. Evident că m-am decis că nici c-o să mai fac altceva vreodată”, rade Georgescu. Așa că în 1994 a realizat patru programe de calculator. Primul, RAV, era un antivirus care urma să fie achiziționat de Microsoft, iar de celelalte trei nu s-a ales nimic: unul era învechit pentru nivelul de atunci al pieței, al doilea era un soft de arhivare care încerca să intre pe o piață oricum supraaglomerată, iar al treilea a fost un sistem de management al documentelor, „foarte inteligent și foarte inutil, căci făcea chestii extraordinare de care nu avea nimeni nevoie”.

Ideea unui produs antivirus i-a venit împreună cu Claudiu Oprea, prietenul cu care fondase Gecad. "Am dat, din vorbă în vorbă, de un pusti de 17 ani care lucra la o tehnologie antivirus, Costin Raiu. L-am convins să ni se alture și a dezvoltat programul, după care a plecat la Kaspersky, unde lucrează și acum, în cercetare. După plecarea sa, RAV a fost continuat de un alt prieten genial al lui Raiu, Adrian Marinescu." Timp de zece ani, firma s-a dezvoltat din mai multe

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismului Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

resurse: pe de o parte, aveau niste bani deoparte, caci primul produs conceput, de proiectare asistata de calculator, le adusesese cateva zeci de mii de dolari. Apoi, lansau noi si noi programe mici, si mai castigau si din asamblarea de calculatoare sau din retelistica.

Apoi a urmat intalnirea cu reprezentantii Microsoft, care si-au dorit atat soft-ul, cat si echipa care lucrase la realizarea sa. In 2003, s-a incheiat tranzactia, cu o valoare estimata de surse din piata la aproximativ 13 milioane de euro. "si astazi colegii mei care au plecat atunci in Redmond sunt tot acolo, in fruntea departamentelor de securitate ale Microsoft. A fost o tranzactie asa cum orice antreprenor si-ar dori, cu castiguri importante de ambele parti."

Imediat dupa acest succes, a pornit mai multe firme, intre care Axigen (servere de e-mail) sau ePayment (plati online). In paralel, a continuat sa investeasca in compania-mama, Gecad Net, un integrator de solutii software, fondat inca din 1992. Un alt business care a evoluat peste parametrii asteptati a fost Avangate, fondata in 2006, ce furnizeaza solutii de eCommerce si de clouding pentru companii Software si SaaS. Astazi, Avangate este al doilea producator din lume pe aceasta nisa, in 2014 urmand sa fie lansata spre tranzactionare pe NASDAQ. Este condusa, la sediul central din Silicon Valley, de Carl Theobald, presedinte si CEO.

Si Gecad ar putea fi listata pe bursa in 2014, de data aceasta cel mai probabil pe BVB, bursele de la Londra si New York ramanand si ele insa optiuni deschise. Potrivit evaluarii preliminare, Gecad Technologies are o valoare de 17 milioane de euro. Numai capitalul social al Gecad Technologies se ridica la 3 milioane de euro si provine in totalitate de la actionarul majoritar – Radu Georgescu.

"Cred ca pot spune, fara sa exgerez, ca acum suntem de patru ori mai mari decat atunci cand vindeam RAV", spune Oana Bornaz, directorul executiv al companiei. Una dintre companiile-surori, Axigen, a ajuns la un numar de peste

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

9.000 de clienti din randul companiilor si de 5 milioane de utilizatori finali. Doar 10% din clienti se afla in Romania.

“Tentaculele” lui Georgescu

Proprietarul Gecad a mai incercat si alte businessuri, dar a incercat sa nu se indeparteze niciodata de domeniul de expertiza, IT-ul. “La un moment dat, acum vreo sapte ani, Romania a intrat in era call-center-urilor si normal ca mi-am zis sa-mi deschis si eu call-center-ul meu. Dupa sase luni a devenit profitabil iar dupa un an l-am inchis, pentru ca mi-am dat deama ca nu sunt capabil sa coordonez o asemenea afacere, care se plafoneaza repede si, la un moment dat, are cresteri de unu-doua procente. Nu exista termen de comparatie cu software-ul”, povesteste antreprenorul.

Nu a fost singurul esec, unul care a durut mai rau decat altele fiind o platforma de e-learning care a esuat din cauza partenerului nepotrivit. Dupa ce a vandut mai multe divizii, produse sau societati, spune ca, adesea, secretul in afaceri consta in identificarea momentului propice sa renunti la o firma, fie ea si de suflet.

In opinia sa, traseul unei companii poate fi cel mai simplu trasat cu creionul pe hartie: incepe cu o linie cu o panta ascendenta lina, urmata de o crestere abrupta si de un plafon. Acolo unde se incheie prima etapa de crestere, este nevoie de dezvoltare, de realizarea unei investitii, iar acolo unde este capatul cresterii abrupte, este momentul unui exit sau al unei schimbari majore – iar daca aceasta nu se petrece, nici strategia nu este modificata, nici CEO-ul nu este inlocuit, nici compania nu este instrainata, este inceputul sfarsitului. Un alt pont: “In opinia mea, fiecare firma trebuie vanduta atunci cand este ofertata. Daca vrei sa vinzi cand ai tu chef, nu te astepta la un pret prea reusit.” Apoi, daca ai avut sansa de a fi ofertat, sa nu crezi ca potentialul cumparator va veni sa te ridice in slavi, pe tine si pe compania ta. Dimpotriva, va gasi pretexte pentru care crede ca ar fi oportuna (dar in niciun caz necesara sau obligatorie) achizitia unei firme cu acelasi profil ca a ta. “Este un joc, dus, de obicei, intr-un cadru

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

informal. Sa dau exemplul RAV: ei au avansat prima cifra, le-am spus ca e prea mica, le-am spus varianta mea, mi-au zis ca e prea mare si trei luni n-am mai auzit unii de altii. Apoi, acelasi scenariu s-a mai repetat de doua ori, pana cand, la peste un an de la inceputul negocierilor, am ajuns la o valoare de mijloc." Intrebare fireasca: cum se face evaluarea companiei? "Este un intreg algoritm, pe care multi consultanti de business il recomanda, insa eu ma ghidez dupa alta idee : «cat mi se pare mie ca ar merita firma, pentru cati bani as fi multumit»." Trebuie sa-l credem pe cuvânt, caci, asa cum admite frecvent, este un comerciant de firme, face companii cu unicul scop de a le vinde, ducand companiile doar pana la capatul primului ciclu. A facut o singura exceptie pana acum, Avangate, cu care a mers mai departe, iar acum asteapta sa vada daca a luat decizia corecta.

Nu calitate de « business angel », cauta investitii in Romania, in India si in SUA, participand anual la zeci de prezentari. Subliniaza ca a depasit de mult nivelul in care investea in idei, acum luand in calcul mai multi alti factori - ideea, echipa, capacitatea de executie, existenta unui produs pilot, existenta unui client, etc. Nici investitii pe loc nu face, « asta e doar o poveste, antreprenorul atat de fascinat de un proiect incat il cumpara pe loc, eventual la suprapret ». Acum, planuieste sa dezvolte o retea de oameni de afaceri care sa coaguleze o comunitate de investitori care sa stea cu ochii pe tot ce misca.

Personalul, piatra de hotar

Pana acum, a reusit sa puna pe picioare un program numit "Jurnal de antreprenor". O data pe luna se deplaseaza la licee din toata tara insotit de alte nume importante din zona tehnologiei si le povestesc copiilor cum e sa ai propriul tau business, cum evolueaza domeniul IT etc. « Insist pe langa profesori sa nu ii oblige sa vina la cursurile noastre, totusi avem o audienta de 30-50 de elevi pe sesiune."

Cateodata, mai participa si la cursuri universitare, la invitatia unor cadre profesionale din facultatile economice. Ocazie cu care a remarcat cat de mult ii

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

strica facultatea pe liceeni entuziasti si inteligenti cu care se intalnise cu doar cativa ani in urma, in cadrul "Jurnalului de antreprenor". "Facultatile noastre ii obliga pe copii sa stea in banca lor, sa nu fie prea curiosi, cu alte cuvinte, omoara din fasa orice spirit antreprenorial."

Georgescu a dezvoltat un concept de recrutare cel puțin interesant: pentru functiile de conducere, angajeaza in general oameni care au esuat de cateva ori, care au aflat pe propria piele ca afacerile mai si pica, "oameni care s-au ars, care au invatat lectii importante, care stiu ce e aia munca".

Nu este singurul principiul dupa care se ghideaza Georgescu in procesul de head hunting: crede ca orice companie trebuie sa aiba, de-a lungul timpului, trei CEO alesi dupa criterii clare. Asadar, primul trebuie sa fie un om tehnic, al doilea, unul de vanzari, iar al treilea, unul de finante. Cei trei trebuie sa aiba cateva trasaturi in comun: sa fie onesti, inteligenti, experimentati si curajosi.

Spune ca in acest business marketingul are un rol aproape la fel de important ca productia. «Noi avem o echipa excelenta de programatori care pot sa-ti faca orice soft, dar habar nu vor avea sa ti-l si vanda. « Noi nu stim sa-l intrebam pe client daca este multumit de calitatea produsului, nu stim sa raspundem la telefon. Pentru asta, orice firma din acest domeniu trebuie sa angajeze cel puțin un product-manager, care sa cunoasca perfect si produsul, si tehnicile optime de promovare ale acestuia"

In general, ciclul de viata ale unei companii din IT nu dureaza mai multe de zece ani, "pentru ca orice tehnologie se perimeaza rapid, si multe firme obolesc sa se reinventeze permanent, sa o ia tot timpul de la zero. De aceea in acest sector nu prea exista afaceri de familie."

La aceasta se adauga si o meteahna locala: in general, antreprenorii din aceasta zona a Europei se plictisesc repede, vor prea multe odata, isi fixeaza multe obiective si nu finalizeaza niciunul.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Obiectivul lui Georgescu

Fata de restul antreprenorilor est-europeni, Radu Georgescu are un singur obiectiv, și acela foarte clar: să ajungă la un miliard de dolari. Crede că dezvoltarea Avangate este cheia. "Nu vreau să fac un miliard ca să-mi cumpăr două iahturi și un elicopter, ci mai degrabă ca să demonstrez că o afacere cu cap, chiar și în IT, se poate întinde pe câteva zeci de ani."

În schimb, crede că ne aflăm într-o perioadă în care modelul de business este exact opusul. "Americani, mai ales, își iau casa, mașina, și cu restul își fac un mic producător de software", caricaturizează Georgescu situația actuală. "Așa că au apărut mulți milionari peste noapte, care vor pune mâna, fără să știe, la crearea unei noi bule dotcom, așa cum s-a întâmplat la finalul anilor '90. Nu cred că actuala stare de fapt va dura mai mult de trei ani. În ceea ce mă privește, miza este să reușesc să listez compania înainte de declanșarea acestui bubble, altfel ar trebui să aștept încă 10-15 ani".

Are multe motive de optimism cu Avangate: are venituri de aproape 200 de milioane de dolari și are clienți în 200 de țări, și asta deși în care se află pe o piață în creștere, pe care se bate cu patru concurenți mari.

Un alt secret al omului de afaceri este cunoașterea propriilor limite: "eu sunt bun pe domeniul meu. Pentru toate celelalte, apelez la consultanți, care se pricep mult mai bine decât mine la aspecte de business pe care eu le stăpânesc la nivel de începător". Una dintre echipele de consultanți cu care lucrează l-a și convins să-și reunească toate activitățile într-o structură de holding, înregistrată în Cipru. "Numai oamenii prea orgoliosi sau nesabuiți nu realizează că alți oameni sunt mult mai buni decât ei".

Cedarea Avangate

La ceva timp de când declară că și-a pus toate speranțele în Avangate, în octombrie 2013, Radu Georgescu a vândut compania sa de suflet. Cumpărătorul, fondul american de investiții Francisco Partners, specializat în companiile tehnologice, a atras din anul 1999 până în prezent fonduri de peste 7 mld. \$.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismului Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Acum, a achiziționat integral un furnizor de soluții și servicii pentru distribuția electronică.

Este cea de-a treia companie pe care o vinde Georgescu unui investitor internațional, după vânzarea soluției antivirus RAV către Microsoft și a integratorului de soluții de plăți electronice Gecad ePayment către Naspers. La momentul vânzării, Avangate se afla în cel de-al doilea ciclu de creștere de la înființare, după ce în 2011 un fond de investiții, 3TS Capital Partners, injectase 4 milioane de euro în acest proiect. Atunci a și avut loc mutarea Avangate în Silicon Valley, unde a fost recrutată o echipă de top manageri americani. Ceea ce a dus la o creștere a afacerilor cu aproape 70% și la intrarea într-o nouă etapă de dezvoltare.

În momentul de față, Avangate are peste 3.000 de clienți - producători de software și servicii cloud din mai mult de o sută de țări, atât companii listate în Forbes 500, corporații mari, cât și IMM-uri. În cuvintele CEO-ului Avangate, Carl Theobald, "avem capacitatea de a impune și dicta schimbări importante în piețele de software, cloud și SaaS, dar obiectivul nostru actual este să ne continuăm expansiunea puternică a companiei și să livrăm noi și noi soluții".

Potrivit unui comunicat publicat de Carmen Sebe, COO Avangate, imediat după încheierea tranzacției cu Francisco Partners, "partenerii noștri au fost impresionați de nivelul de profesionalism, entuziasmul și unitatea de care da dovadă echipa internațională a Avangate. Ne bucurăm de această oportunitate și așteptăm cu interes să lucrăm împreună cu Francisco Partners pentru a trece la următorul nivel de dezvoltare a companiei, noi produse și creșterea întregului business. În perioada următoare, vom extinde echipa din România și în curând vom anunța și noi poziții importante la nivel internațional. În continuare, filiala Avangate din București va juca un rol cheie în creșterea companiei și asigurarea excelenței operationale a Avangate."

Radu Georgescu spune că despărțirea de companie nu l-a afectat prea tare, căci încă de când o pusese pe picioare știa că o să-o vândă. În final, asta e

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

meseria lui, "antreprenor in serie". La fel a fost si cu ePayment, atunci cand a fost vandut integral catre Naspers, in 2010. "Era pur si simplu un pas ce trebuia facut, compania trecuse de pragul de maturitate si risca sa se plafoneze, caci ajunsese deja la pragul de sus, 90% din platile cu cardul din internetul romanesc fiind procesate prin ePayment", explica Georgescu. I-a fost mai greu sa separe Avangate de ePayment, ambele avand, la acea vreme, aceeasi platforma de distributie electronica de software, respectiv, de plati online cu cardul. Totusi, procesul de scindare nu a durat prea mult, caci fusese planificat cu mult timp inainte.

Cum se desfasoara o negociere la acest nivel? In primul rand, Georgescu tatoneaza permanent piata, discuta cu orice ocazie cu potentiali investitori, chiar daca nu are ceva de vanzare exact atunci. "Trebuie sa ramai perfect conectat la asa-zisa comunitate a fuziunilor si achizitiilor", rade omul de afaceri. Iar atunci cand una dintre companii este gata sa fie scoasa la vanzare, solutia poate fi la un telefon sau un mail distanta.

Da exemplul polonezilor de la Allegro, cu care s-a intalnit intamplator in decembrie anul trecut, in urma unui telefon sau e-mail, nu-si aminteste exact. Timp de noua luni, au urmat nenumarate schimburi de mailuri si peste zece intalniri si negocieri, asistate din partea ePayment de avocatii CMS Cameron McKenna SCA, consultantii PricewaterhouseCoopers si negociatorul Diwaker Singh, iar din partea Allegro, de DLA Piper si Deloitte. La final, reprezentantii celor doua companii au semnat un contract de 500 de pagini si au batut palma. Interesant e ca cele doua firme erau atat de similare, atat ca dimensiuni, cat si ca viziune, obiective si structura organizationala, incat, de-a lungul negocierilor, s-a pus inclusiv problema achizitiei Allegro de catre ePayment.

In primul rand, ambele societati vizau in principal extinderea in Europa Centrala si de Est, inasa una nu avea platforma care sa-i permita prezenta in mai multe tari, iar celelalte ii lipsea deschiderea catre piata internationala - tocmai factorii care au stat la baza acestei tranzactii. Prin aceasta achizitie, Allegro a implementat

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

sistemul ePayment pe pietele unde avea deja birouri locale - Ungaria, Bulgaria, Cehia sau Ucraina.

Reunite, cele doua companii vor ataca piata central- si est-europeana a platilor online estimata la cateva miliarde de euro – numai in Romania, acest domeniu a ajuns la aproximativ 130 de milioane de euro, in timp ce Polonia are performante de cel puțin cinci ori mai mari.

Piata cumparaturilor online

Valoarea cumparaturilor facute in magazinele online romanesti a crescut anul trecut cu 70%, ajungand la peste 92 de milioane de euro. “Dupa calculele noastre, cifra nu reprezinta mai mult de 20% din intreaga piata de comert online”, spune Daniel Nicolescu, directorul grupului PayU. Cei mai mari beneficiari de pe aceasta piata sunt magazinele de IT, in frunte cu eMAG, care incaseaza circa 100 de milioane de euro anual. Pe langa shopping-ul online, alte segmente importante de pe piata platilor online sunt reprezentate de achizitia de bilete de calatorie, platile facturilor telecom sau de utilitati, serviciile si divertismentul. Ba chiar, dupa cum subliniaza, Marius Ghenea, unul dintre cei mai cunoscuti antreprenori din IT, retailul este printre ultimele in clasamentul categoriilor care atrag cea mai mare parte din platile cu card bancar pe internet.

Revenind la cazul exceptional al eMAG, Iulian Stanciu, directorul general al firmei, considera ca in anii urmatori, magazinul sau se va bucura de cresteri ale vanzarilor de circa 40%, ceea ce va duce la cresterea diferentei fata de ceilalti doi mari retaileri, Altex si Domo.

In continuare, clientii romani prefera oricand sa-si achite cumparaturile cu bani gheata – in cazul eMAG, de exemplu, doar 5% din cifra de afaceri este generata prin plati online cu cardul, iar inca 20%, prin plati cu cardul la POS. In principalele companii detinute de Ghenea, PCFun si ElectroFun, ponderea variaza intre 2 si 15%, in functie de tipul de produse. Explicatia pentru aceste procente reduse este ca, in continuare, atat comerciantii, cat si clientii, considera ca cea mai sigura solutie este plata ramburs sau la livrare.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Liderul pietei de plăți online, ePayment, a avut în ultimul an o cifră de afaceri de 2,4 de milioane de euro și un profit brut de 700.000 de euro.

Cat de rea a fost criza, de fapt?

"Din felul în care vad eu lucrurile, economia mare s-a umflat până s-a spart, iar acul a fost dispariția Lehman Brothers, cu efecte dezastruoase în zona macroeconomică. În schimb, în sectorul meu de business, singurul pe care-l cunosc în detaliu, consecințele nu au fost atât de devastatoare", spune Radu Georgescu. Ar minti dacă ar spune că firmele sale nu au fost deloc zdruncinate în recesiune. Mai degrabă, crede că IT-ul a fost "copilul răsfățat", care a căzut odată cu restul, dar s-a ales doar cu o julitură. "Cred că a fost și un sector de business mult mai solid și mai bine consolidat decât restul economiei, pentru că noi avusesem deja propria noastră criză, în 2001. Atunci, într-adevăr, a fost cumplit, toate previziunile ne-au fost date peste cap, industria a intrat într-un punct mort și nu s-a mai trezit câțiva ani buni".

Nu crede, deci, că ultima criză financiară a destabilizat prea puternic online-ul, mai ales pe cel românesc. Dovada că antreprenorii români din IT au continuat să investească și să se extindă în această perioadă, zeci de business-uri și aplicații autohtone fiind vândute în acești ani pe piața occidentală. Da aici și exemplul unei firme din propriul portofoliu, Axigen, care a ajuns, prin multiple injecții de capital, unul dintre cele mai complexe servere de mail din lume, Gartner numindu-l unul dintre cele mai bune 10 servere de mesagerie din lume. Li compatimeste pe managerii care nu au prevăzut în niciun fel turbulențele financiare globale sau care nu au avut înțelepciunea de a-și realiza un plan B sau chiar C și care stateau cu mainile-n sân, așteptând ca afacerile să le crească natural. Și care acum sunt surprinși că afacerea nu numai că nu mai crește cu 20% sau 40%, dar scade într-un ritm ametitor.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

DRAGOS ANASTASIU - EUROLINES

În 1995, Dragos Anastasiu, medic de meserie, își lansa propriul său business: nu o clinică privată, așa cum ar fi fost de așteptat, ci o firmă de transport, Touring Europabus, astăzi cunoscută ca prima companie din grupul Eurolines.

Era plecat în Germania de 15 ani, unde profesa ca medic stomatolog, iar o cunoscută i-a propus să intermedieze câteva curse de transport între cele două țări. De aici i-a venit ideea oportunității transportului de marfă. A revenit în țară cu o sumă de 30.000 de marci, mare parte împrumutată de la prieteni, și a lansat compania cu 10 angajați, câteva computere, un spațiu închiriat și un autocar, achiziționat nou, în rate.

Practic, așa a apărut Eurolines România, companie care astăzi a depășit pragul de 500 de angajați, distribuiți în 16 firme care desfășoară activități dintre cele mai diverse, de la transport de persoane și turism la închirieri de autoturisme, servicii imobiliare și de taxi. Grupul a ajuns la o flotă de 55 de autocare și peste 200 de autoturisme, care au la bord 1.200.000 de km parcurși și peste 140.000 de pasageri transportați anual. Compania se află în clasamentul celor mai mari zece tour-operatori din Europa, unde multă vreme a fost mai cunoscută decât în țară. Asta până în 2004, când grupul Eurolines a achiziționat compania Nova Tourism, cu o cota de piață bună, contracte cu mai toate unitățile de cazare din România și cu peste 20.000 de hoteluri din toate marile orașe ale lumii. Astăzi, activitatea companiei este atât de complexă, încât printre firmele operate se numără operatori de servicii extrem de diferite, precum Touring Rent Auto, Touring Imobiliare, Touring Ambient, Eurobus Leasing, Touring Cargo, Touring Ambient, Touring Taxi etc. Mai mult, de curând, Eurolines a devenit partenerul exclusiv în România al celei mai mari agenții de turism din Europa, brandul german TUI. Astăzi, pe segmentul transportului internațional de pasageri, Eurolines ocupă poziția secundă în clasamentul celor mai mari jucători

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

din piata, dupa Atlassib. Compania care se ocupa de aceasta nisa, Touring Europabus, a raportat in primele trei luni din 2013 o cifra de afaceri de 107 milioane de lei, in crestere cu 34% fata de perioada din 2012 (aceasta fiind, de altfel, si cea mai profitabila divizie din cadrul grupului).

„Astazi, le putem oferi clientilor un pachet aproape complet de servicii, de la alegerea destinatiei, la modalitatea de transport, finantare sau chiar intermedierea achizitionarii unei case“, spune Anastasiu. Una dintre cheile succesului sau in afaceri a fost exact extinderea pana in punctul in care, daca se prabuseste un segment de activitate, celelalte firme din grup sa poata atenua caderea astfel incat compania-mama sa nu fie afectata. De pilda, in 2005, Ministerul de Interne a adus modificari importante la regimul pasapoartelor, de pe urma careia a avut de suferit puternic transportul de persoane. In acelasi timp, insa, diviziile de turism si vanzare a biletelor de avion au avut crestere de pana la 300%. „Cred, totusi, ca am incheiat procesul de extindere, de acum incolo trebuie sa ne concentram aproape exclusiv pe consolidarea afacerilor, cu alte cuvinte, sa ne directionam investitiile nu catre achizitia de alte firme, ci catre instruirea si specializarea oamenilor, tehnologie si promovare.”

In cei 18 ani de antreprenoriat, a avut putine esecuri. Ba chiar se lauda ca a avut profitul din chiar primul an de activitate, si nu a incheiat niciodata un exercitiu financiar pe pierdere. Crede ca a contat aici si faptul ca a locuit ani buni in Germania si a aplicat un management nemtesc, bazat pe cifre si performanta. „Nu trebuia sa reinventam roata, adesea analizam ce anume avusese succes in tarile dezvoltate si adaptam solutia la realitatile romanesti”.

Probleme a avut inasa cu duiumul, chiar daca nu intotdeauna ele au fost de ordin financiar. De exemplu, nu a stiut intotdeauna sa isi aleaga cei mai potriviti oameni, fie ca este vorba de angajati, de parteneri sau de colaboratori. „Nu conteaza daca te raportezi la un sofer incepator sau la patronul unei mari companii, important este ca, daca tu lucrezi cu ei, trebuie sa fii sigur ca aveti aceeasi viziune, mentalitate si coloana vertebrala”.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Mentoratul

Dragos Anastasiu este unul dintre cei mai cunoscuti oameni de afaceri din tara, si asta in primul rand datorita emisiunii "Arena leilor", difuzata ani buni de televiziunea nationala si gratie careia patronul Eurolines a capatat titlatura de "business angel". Ulterior, a predat mai multe cursuri de antreprenoriat in diverse facultati din tara, in care isi sfatuieste ascultatorii inclusiv asupra domeniilor in care ar putea lansa o afacere. "In Romania prind firmele din tehnologie, turism si agricultura, dar si afacerile creative". Se declara deschis la orice propunere de business, dar in acelasi timp experienta l-a invatat sa fie extrem de sceptic, caci desi la prima vedere o idee de afaceri poate parea inedita si de viitor, tinerilor romani le lipseste nu creativitatea, ci spiritul antreprenorial.

"Adesea, in spatele ideii nu se mai afla nimic, multi considera ca este suficient ca s-au gandit la ceva nou, or, realist, idei noi nu prea mai exista, este nevoie de mai mult de atat pentru a ajunge antreprenor." Altii, tot mai multi, reusesc sa-l convinga sa se implice in dezvoltarea idee lor de business, dar dupa doua-trei luni se plang ca e prea dificil sau ca se plictisesc si renunta. "Problema este in familie, as merge pana la a da vina pe mamele romance, care-si cocolosesc copiii si nu ii lasa sa dea cu capul de pragul de sus. Profesorii, din ce am vazut, nici nu stiu ce e acela spirit antreprenorial. Si aici apare marea problema, caci eu le pot oferi copiilor astora banii sa-si puna ideea in aplicare, insa ei de fapt au nevoie si de un manager, de cineva care sa-i invete mersul lucrurilor, iar eu nu am suficient timp sa-i ajut. Si le spun ca le dau banii si partea de mentorat, dar nu le pot conduce afacerea. Li aud pe multi plangandu-se ca mai au treaba, ca trebuie sa plece la 3 acasa. Le spun tuturor acelasi lucru: din punctul meu de vedere, antreprenor e acela care are libertatea de a pleca de la birou oricand. Daca ei considera ca au ajuns in punctul in care firma se poate descurca fara prezenta lor fizica, pot sa-si ia si concediu sabatic, din partea mea".

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Nu îi sfătuieste pe tineri să apeleze la programele guvernamentale pentru întreprinzătorii debutanți, care oferă sume de până la 10.000 de euro. „Nu văd ce poți face cu banii astia, nici pentru o florarie nu ajung. Banii astia sunt suficienți doar ca să-ți amenajezi o cameruță pe post de sediu de firmă, în niciun caz să-ți plătești și angajații, și obligațiile, iar de realizarea stocurilor nici nu se pune problema. Cred că tinerii care câștigă suma asta au, la un moment dat, chiar de pierdut, pentru că se entuziasmează la început foarte tare, apoi realizează din mers că nu-și permit să facă nici o zecime din ce-și propuseseră, se debusolează și renunță cu totul la un plan de afaceri care, altfel, poate că era excepțional”. Explică de câte ori are ocazia că tinerii nu dau suficientă importanță părții de comunicare și branding, acesta fiind însă, adesea, singurul detaliu care poate face diferența față de concurență. Le recomandă tuturor ca lectură obligatorie un volum scris de consultantul în management Ron Kaufman, care i-a plăcut atât de tare încât l-a și tradus.

Criza

„Am crezut că o să ne dărâme, am încheiat 2009 cu o scădere cu 25% a veniturilor din activitatea de transport”, își aminteste îngrozit Anastasiu. A apelat la reducerea numărului de curse și la disponibilizări de personal, în primul rând din cauza prăbușirii numărului de pasageri dispre și către Spania și Italia. « Cu timpul nu au avut încotro și au început să circule, fie spre țară, fie spre alte destinații ». Totuși, a luat o decizie extrem de curajoasă, de a renunța la cursele spre cele două țări, care înainte reprezentaseră chiar și 80% din totalul curselor. « Nu aveam de ce să mai rămânem pe două piețe care nu ne aduceau decât pierderi. O cursă București-Madrid cu autocarul costa 70 de euro, iar eu am dat ieri 50 de lire pe o cursă între Londra și aeroport”. Deși recunoaște că a fost luat prin surprindere de dimensiunile crizei economice, spune că a avut șansa de a fi început deja un proces de restructurare a holdingului în mai multe societăți comerciale. „Începuserăm deja să mai închidem din firmele cu pierderi, să ne gândim de unde puteam tăia din cheltuieli și din personal.”

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 „Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 „Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: „Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Renunțarea la cursele de legatură cu Italia și Spania a fost compensată de creșterea frecvenței pe alte destinații, precum Belgia, Elveția, Germania și Olanda. Problema a fost, în această perioadă, că scăderea afacerilor era dublată de dezvoltarea rapidă a liniilor aeriene low-cost, care i-au scăzut simțitor clientela, după cum recunoaște și el. În timp, lucrurile s-au mai așezat, iar acum, crede Anastasiu, există o clientela fidelă, care preferă să meargă cu autocarul din varii motive, în afara de timp – nevoia de a transporta bagaje voluminoase, teama de zbor, comoditatea, economiile făcute etc.

Cumva ironic, revenirea activității de transport a fost generată de o calamitate naturală – norul de cenușă rezultat de pe urma erupției vulcanice din Islanda. „Am avut atunci de trei ori mai multe cereri decât într-o lună normală, nu faceam față cu numărul de autocare”. Este conștient însă că performanțele firmei nu vor reveni niciodată la nivelul din 2004-2006. „Erau zile când plecam cu 14 autocare numai în Germania. Da, acum pot spune că suntem în trend ascendent și că, fără îndoială, ne-am revenit mult după perioada 2008-2009, însă nici nu trebuie să sperăm că ne-am mai putea întoarce vreodată la performanțele de dinainte de 2007”.

În privința clienților, spune că 70% sunt români care muncesc în străinătate, iar restul, mici întreprinzători sau persoane care se duc în vacanță la prieteni sau rude din afara țării. În ultimul an, cea mai profitabilă rută a companiei a fost București-Praga-Berlin. Are previziuni foarte optimiste: pentru 2013, estimează o cifră de afaceri în creștere cu 34% și un număr de aproximativ 120.000 de pasageri transportați.

Exitul

Dragos Anastasiu nu exclude varianta unui exit din grupul Eurolines, însă „cu o condiție. Să fiu convins că noul proprietar are o strategie serioasă, că nu voi asista neputincios de pe margine cum se dăruie în 2 ani tot ce am construit eu în aproape două decenii”. La ce sumă se gândește? „În genul acesta de business, suma se calculează ca multiplu de EBITDA. Cred că am putea vorbi de

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 „Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 „Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: „Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

5-6 milioane de euro”. Nu s-a gandit pana acum serios la ce domeniu de activitate ar alege daca ar lua-o de la zero, dar crede ca ar fi o idee buna sa deschida o clinica medicala privata pe litoral. Asta, si pentru ca a remarcat ca 80% dintre romani continua sa-si petreaca vacantele in Romania, chiar daca se declara nemultumiti de preturi, de conditiile si de serviciile de proasta calitate. Cei care pleaca in afara granitelor opteaza, in general, pentru Turcia, Bulgaria si Grecia.

Ce nu are Romania si au aceste tari, de ce nu reusim sa devenim si noi, ca vecinii de la sud, o destinatie turistica de top? In opinia lui Dragos Anastasiu, este in primul rand o chestiune de mentalitate, toata lumea crede ca se pricepe la orice, nu accepta sfaturi din afara, nu ii intereseaza ce au de spus turistii dezamagiti, isi vad de drumul lor chiar daca este cel gresit. In schimb, bulgarii au actionat exact invers: au chemat consultanti germani, au vorbit cu turistii straini, s-au straduit sa le atinga asteptarile. “Apoi au atras o companie-gigant, precum TUI, care le-a impus un set de conditii si, odata ce le-au bifat, au fost practic lansati. Ei au facut ce a vrut clientul, noi facem ce vrem noi si dupa ne miram de ce nu merge nimic.”

I se pare absurd ca nici macar o regiune din Romania nu este bine promovata, in conditiile in care aveam sansa unor zone turistice unice, precum Transilvania, Bucovina sau Delta Dunarii. “Si Bucurestiul devine o destinatie interesanta, si nu numai din perspectiva turistica, ci as spune ca, incetul cu incetul, devine un oras in care se poate trai bine. Intr-adevar, e trafic, e agitatie, e poluare, dar are tot mai multe parti bune. Sunt sincer cand spun ca in clasamentul oraselor mele preferate, Bucurestiul este pe locul trei, dupa Barcelona si Berlin”.

Spune ca e greu sa identifici un singur vinovat in acest cerc al nepromovarii turistice, caci toti actorii implicati au pus umarul, intr-un fel sau altul, la acest dezastru, fie ca este vorba de proprietarii de hoteluri si pensiuni, de operatorii de restaurante, sau de minister. Pentru ca nimeni nu comunica, in

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismului Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

acest sector. In loc sa se consulte cu constructorii si cu alti specialisti, proprietarii de pensiuni nu intreaba pe nimeni, fac totul de capul lor. La stat este si mai grav, “acolo ministrul are adesea probleme de comunicare cu subordonatii, este o lipsa de profesionalism colosala. Pe de alta parte, eu nu mai dau de mult vina pe stat, pentru ca am convingerea ca daca noi, ca industrie, am avea destula vointa si ne-am face vocea auzita, statul ar fi obligat s-o asculte”.

O alta problema cu care se confrunta turismul este iresponsabilitatea agentilor, care nu au inca sisteme de management al riscului, si de fiecare data cand ajung in situatii de criza, nu stiu cum sa reactioneze si incearca sa dea vina in stanga si-n dreapta, ceea ce e absurd, pentru ca ele contracteaza firmele de transport, ele negociaza cu lanturile hoteliere, companiile aeriene, asiguratorii etc. „Este foarte simplu, clientul semneaza contractul cu agentia, nu cu X sau cu Y. Si atunci, daca ea nu se achita de obligatiile contractuale, cine altcineva sa fie vinovat?”

Usor responsabili sunt si clientii, care, disperati dupa un pret cat mai mic, trec cu vederea orice inconveniente si apeleaza la agentii despre care nu stiu nimic, nici macar daca au licenta de turism valabila sau daca le vor oferi asigurari in caz de accident.

Da chiar exemplul accidentului recent din Muntenegru, in care si-au pierdut viata 18 oameni. Pe de alta parte, spune ca, relativ paradoxal, afacerile sale nu au fost deloc afectate de aceasta tragedie. “Poate ca firmele-pirat si-au mai pierdut din clienti, poate ca oamenii au mai realizat ca nici autocarele, nici soferii nu sunt la fel de la o firma la alta, si ca lipsa de profesionalism poate avea consecinte dramatice. Noi avem manageri de siguranta, ne instruiem teminic soferii... Pe de alta parte, crede ca industria a ramas neafectata pentru ca oamenii realizeaza ca si avioanele, si trenurile, si masinile mai fac accidente, si lumea merge in continuare cu ele”.

Crede ca cea mai importanta decizie pe care a luat-o in ultimii ani a fost in 2011, cand a adus in Romania agentia TUI, prin care promoveaza in special

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

sejururi exotice, ca Dubai, Israel, Vietnam, Insulele Canare etc., pentru clienti cu venituri medii spre ridicate. Statisticile de pana acum arata ca cele mai populare destinatii pentru turistii romani sunt Budapesta, Praga, Paris, Berlin, Milano, Venetia, Londra sau Ljubljana.

Fisa afacerii

Grupul Eurolines cuprinde 16 companii cu activitati din cele mai diverse, de la transport de persoane si turism la leasing si taximetrie.

Touring Europabus, cea mai importanta companie din grup, are o cifra de afaceri de peste 21 de milioane de euro.

Compania Eurolines detine o retea de 40 agentii in Bucuresti si in marile municipii, dar si sase agentii in Germania. Are peste 500 de angajati, un parc auto de 85 de autocare si 20 de microbuze, cu care acopera peste 400 de destinatii din Europa.

FAMILIA RIZEA - LEMET

O afacere destul de discreta, Lem's a ajuns la o reteta de peste o suta de magazine, cu o suprafata totala de retail la nivel national de 65.000 de metri patrati. Numai in ultimul an au fost inaugurate cinci noi magazine (la Craiova, Pitesti, Constanta, Valenii de Munte si Targu Neamt), iar alte 12 au fost relocate sau marite. Deschiderile de magazine au urmarit inchirierea de spatii generoase in centre comerciale noi. "Si in noul an vom avea aceleasi prioritati, extinderea retelei sau mutarea anumitor magazine in spatii mai ample. Spre deosebire de perioada anterioara, in urmatorii doi ani, focusul companiei va fi pe Capitala, pe care am cam ignorat-o", spune directorul comercial al retelei, Adrian Rizea.

Strategia agresiva de dezvoltare a dat roade, caci producatorul de mobila Lemet a raportat numai in primul trimestru al acestui an o cifra de afaceri de 36,48 milioane de lei, cu 21% mai mare fata de acelasi interval al anului trecut.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Reteaua Lem's, operata de Lemet, a ajuns la 1.350 de angajati, cei mai multi angrenati in fabrica din Campina. Inaugurata inca din 1991, aceasta se intinde pe o suprafata de peste 35.000 de metri patrati, cu o capacitate de prelucrare de aproximativ 1.200.000 de metri patrati de PAL pe an, pe poarta fabricii iesind anual peste 360.000 de module de mobila.

Istoria Lemet

Adrian Rizea (36 de ani), fiul fondatorului afacerii Lemet, povesteste ca totul a inceput in 1991, cu cateva piese de mobilier lucrate manual. Isi aminteste ca tatal sau, Alexandru, a inceput la un moment dat sa lucreze intr-o cladire micuta, cu acoperis verde. Spatiul de productie a crescut de la un an la altul, astazi ajungand sa aiba o suprafata echivalenta cu sase terenuri de fotbal. Cladirea cu acoperis verde este si acum tot acolo, inconjurata de fabrica, depozitul logistic, dar si expozitia in care Lemet isi prezinta sutele de produse.

Cu peste o suta de unitati de desfacere, Lem's este cea mai extinsa retea de profil de pe piata, in fata unor nume ca Elvila (57 de magazine) sau Mobexpert (32 de magazine). Intrand in detaliu, este adevarat ca, daca suprafata medie de vanzare a unui Lem's este de 500 mp, in cazul Mobexpert aceasta ajunge la 15.000 de mp. Acesta a fost, insa, de la bun inceput modelul de business dorit de familia Rizea, si s-a dovedit extrem de rentabil, mai ales in criza. De exemplu, daca pentru o investitie intr-un spatiu nou Mobexpert are nevoie de cateva milioane de euro, Lem's isi poate deschide un nou magazin cu doar 100.000 de euro. Asa se explica performanta de a fi deschis, in numai primele trei luni ale anului, nu mai putin de 14 noi magazine. Aceasta strategie este responsabila pentru cresterea de 6,5% a vanzarilor fata de anul anterior, in conditiile in care, conform datelor Asociatiei Producatorilor de Mobila, la nivelul pietei, valoarea vanzarilor a scazut cu 15-20%.

"Si la noi s-a redus media vanzarilor pe magazin cu peste 10 procente, insa am atenuat aceasta tendinta prin deschiderea de noi magazine", spune Adrian Rizea. Acesta s-a implicit in afacerea parintilor inca din 1996, anul in care

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



a absolvit ASE-ul. "La acea vreme, Lemet avea 20 de angajati, nu aveam niciun magazin propriu, ci doar colaboram cu alti distribuitori de mobila din Bucuresti".

S-a apucat, si el si tatal sau, sa invete in ce consta exact ciclul de productie in sectorul mobilierului. Si asta, pentru ca niciunul nu avusese experienta anterioara in acest domniu. Tatal sau era de meserie inginer si lucrase intr-o fabrica de piese turnate, inasa s-a apucat sa fabrice mobila pentru ca i se parea ca, dupa Revolutie, exista o "foame" de asemenea produse. Putina lume stie ca, de altfel, numele firmei reprezinta un acronim pentru cuvintele "lemn" si "metal", cele doua materii prime cu care lucrase antreprenorul prahovean.

"Cand s-a apucat tata de facut mobila, mi se parea ca da inapoi, pentru ca inainte fusese director, condusese zeci de oameni, iar acum se intorcea la munca manuala." Pe de alta parte, avea incredere in discernamantul mamei sale, care era foarte ancorata la realitate si, totusi, de data aceasta isi sprijinise neconditionat sotul. Ba chiar a renuntat la locul sau de munca pentru a asigura contabilitatea companiei.

"Evident ca a inceput sa-mi placa si mie, mai ales ca am o relatie foarte buna cu parintii mei si simteam ca, intr-o oarecare masura, e si datoria mea sa pun umarul la afacerea familiei." Nu doar el, caci, in momentul de fata, in esaloanele superioare ale firmei se afla si sora, si sotia sa, verii, o matusa, cumnatul si multi prieteni.

Odata ce s-au duminut cu mersul unui asemenea business, au inceput sa diversifice productia si sa investeasca orice banut obtinut in noi masini de productie. Initial, tatal sau cumpara piese si le asambleaza separat. Cand veniturile le-au permis, au inceput sa mearga prin tara sa cumpere utilaje la mana a doua. Odata cu cresterea veniturilor, au putut sa-si ia echipamente performante, de la producatori cunoscuti din afara tarii. Acela a fost momentul cand au intrat in productie de mobila demontabila, in pachete plate, dupa modelul IKEA. Nu a fost simplu, pentru ca a fost nevoie ca cei opt designeri ai firmei sa reproiecteze toate

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

produsele. În 2004 a apărut gama de mobilă modulară Xtend, "de departe", cea mai vândută. În perioada aceea, deși în vestul Europei, mobilierul modular era cunoscut de ani buni, în România doar Mobexpert și Neoset mai introduseseră asemenea game, ce se mulează pe gusturile cumpărătorului.

De la lansare și până acum, firma a produs aproape trei milioane de module. « Am greșit, cred, că ne-am concentrat prea mult pe această gamă și acum mi-e teama că am rămas în urmă cu celelalte produse ». Drept dovadă, în primii ani de la lansarea acestei game, toată activitatea fabricii era susținută exclusiv din vânzările de bucatării Xtend. Și acum, deși au reinceput să-și diversifice producția, trei sferturi din cifra de afaceri este realizată tot din piesele de mobilier pentru bucatării.

În 2005 au atins, pentru prima dată, pragul de vânzări de un milion de euro pe luna.

"Vanzarea companiei este exclusă", spune convigător Adrian Rizea, care crede că oricum nu ar fi în stare să își evalueze corect afacerea, pentru că este mult prea implicat. "Este ca la colecționarii de ceasuri, un exemplar pentru care eu așa da o mie de lei, în ochii lor ajunge la un milion".

Dilemele pietei

După depășirea perioadei de început, când nu își permiteau să-și deschidă propriile spații de desfacere, proprietarii Lemet și-au expus produsele exclusiv prin magazinele proprii, refuzând orice fel de parteneriate (de tipul celui încheiat între Rus Savitar, care deține brandul Casa Rusu, și lanțul de magazine Dedeman).

În 2004 și 2005 a urmat cursuri privind practicile de expunere și vânzare în magazine, după ce realizase că spațiile de vânzare sunt la fel de importante ca producția în sine. A învățat cu acest prilej că, în cazul înființării unei rețele de magazine, este recomandabil ca toate să aibă același aspect și aceeași structură. Atunci a și apărut, propriu-zis, brandul Lem's, "cam ciudat, dar asta e, eram mai mic și mi se părea că tot ce sună occidental trebuie să funcționeze", se

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

amuza Adrian Rizea, precizand ca din acelasi motiv a optat si pentru un logo destul de feminin si cosmopolit, mai potrivit unui magazin vestimentar, decat unului de mobila. La momentul brandingului, compania nu lucra decat cu 30 de clienti constanti, ceea ce a usurat semnificativ munca de convingere privind noua identitate a firmei. Nu regreta niciun moment decizia de a schimba cu totul imaginea companiei, caci pana atunci avea un aspect "saracacios, de fabrica dinainte de '90".

Schimbarile au fost binevenite din toate punctele de vedere. De altfel, la peste 20 de ani de la infiintarea companiei, Adrian identifica trei factori care au impulsionat cresterea sa: lansarea mobilierului modular, prin gama Xtend, dezvoltarea rețelei de magazine si investitiile permanente in cresterea capacitatilor de productie. Asa se explica de ce, in perioada 2005-2007, vanzarile au evoluat cu o pondere medie de 30 de procente pe an.

Totusi, niciodata in istoria companiei nu s-a pus mai mult accent pe extinderea rețelei de magazine ca in ultimul an. Adrian bate lunar toata tara in cautarea de noi spatii propice deschiderii de noi si noi unitati de desfacere. Practic, o treime din totalul suprafetei expozitionale de acum a fost inaugurata in ultimele 12 luni. Proprietarii sunt convinsi insa ca aceasta a fost cea mai potrivita strategie pentru tipul lor de afacere, pentru ca, in paralel, si-au dezvoltat semnificativ si tipul de produse oferite. Astfel, a fost introdusa si o gama de mobilier pentru bucatarii de lux (Gazelle), cea mai scumpa din cele patru game oferite, dar si electrocasnice – de la hote si plite la cuptoare incorporabile sau chiuvete. "Ideea a fost ca, investind in crearea unui stoc de electrocasnice de calitate, sa le putem livra cumparatorilor odata cu mobilierul", sustine Adrian Rizea. In momentul de fata, in magazinele Lem's sunt expuse in jur de zece produse electrocasnice, iar in stocuri sunt disponibile inca 20. In acelasi timp, compania mentine permanent legatura cu furnizorii, pentru ca, in cazul in care au un client mai pretentios, sa afle pe loc daca ii pot realiza o bucatarie personalizata, cu piese de mobilier si electrocasnice modificate. "In strainatate

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

exista showroom-uri cu zeci de modele de amenajari dedicate exclusiv bucatariilor. La o alta scara, cam spre asta tindem si noi, caci cred ca bucatariile sunt specialitatea noastra numarul unu, de aceea avem cele mai bune preturi raportate la calitate si cel mai scurt timp de livrare a comenzilor din intreaga piata", se lauda Rizea, precizand ca nicio comanda nu este livrata mai tarziu de doua saptamani.

De cand au intrat si pe aegmentul electrocasnicelor, a crescut si bugetul necesar amenajarii unui magazin, acum acesta depasind pragul de 100.000 de euro. Anul acesta, compania si-a bugetat 17 milioane de lei pentru activitatile de extindere a rețelei, de doua ori mai mult decat anul trecut. O buna parte din aceasta suma a fost obtinuta prin contractarea unei linii de credit. In curand, ar trebui sa i se aprobe si un dosar de fonduri europene, ceea ce va duce nivelul total al investitiilor in fabrica la 77 de milioane de lei.

Miza pe noua generatie

In general, un magazin Lem's are circa 30-40 de vizitatori pe zi. Cam 10% din cumparatori apeleaza la varianta platii in rate cu dobanda zero, sistem implementat de Lemet anul trecut. Clientii sunt cam la fel in intreaga tara, "daca un produs nu se vine bine la Craiova, n-o sa se vanda nici in Iasi".

Intrucat retetaua Lem's se dezvolta si in franciza, Adrian Rizea spune ca si-a croit un veritabil algoritm pentru identificarea partenerilor. "Pe scurt, trebuie sa fie oameni dispusi sa isi sacrifice mult, mult timp si rabdare, lupii tineri, le spun eu". Il da exemplu pe Dragos, de 36 de ani, care, desi nu a vandut niciodata mobila, a deschis un showroom Lem's la Bacau, "pentru ca a demonstrat ca e dispus sa munceasca din greu". Pana acum nu a dat gres, pentru ca oamenii de baza dintr-o companie sunt cu atat mai importanti in perioadele dificile, cum este cea de acum, cand vanzarile scad si, odata cu ele, si preturile. Evident, vointa si pofta de munca nu sunt toate ingredientele unei bune relatii intre Lemet si partenerul francizat. De exemplu, o conditie este ca toti angajatii sa fie recrutati de oamenii Lemet si apoi sa urmeze cursurile de training puse la dispozitie in

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

sediul din Campina. "Felul în care vânzătorul se poartă cu clientul poate avea un impact la fel de mare asupra afacerii ca produsul în sine. De aceea, am pus la punct un program intensiv de specializare a consilierilor de vânzări în fabrică". Săptămânal, 15 consilieri de vânzări din toată țara participă la cursurile de formare profesională, costurile fiind suportate de Lemet, în parteneriat cu magazinele.

O altă obligație a francizatului este să-și aranjeze spațiul și să-și expună produsele după regulile Lemet, producătorul având chiar un departament special care se ocupă de amenajarea magazinelor.

În general, extinderea rețelei se face ori în nume propriu, ori prin franciză. Niciunul din magazinele Lem's nu se află, cumva paradoxal, în centre comerciale mari, de tipul mall-urilor, mai ales din cauza perioadei lungi de timp pe care se încheie contractele de închiriere, de minimum cinci ani. Până acum, căci pentru intervalul următor, Lem's a pregătit lansarea a două spații expoziționale în astfel de complexuri, în Promenada din Braila și în galeria Real de la Craiova.

"În trecut, am preferat, de regulă, orașele de provincie, pentru că piața e mai mică și ne putem impune mai ușor, iar chiriile sunt mult mai reduse", spune Rizea, amintind că în București nu există decât patru magazine. Urmează, însă, ofensiva, compania pregătind lansarea mai multor spații de desfacere în Capitală. A fost inspirat în această decizie și de experiența recentă a grupului Rus Savitar, proprietarul mărcii Casa Rusu. Acesta și-a deschis un magazin într-o zonă cu vâd din București (Valea Cascadelor) și în prima lună au avut vânzări de câteva ori mai mari decât cele previzionate. Succesul magazinului a contribuit la creșterea cifrei de afaceri a grupului Rus Vitar cu 30% față de intervalul anterior, cea mai mare evoluție înregistrată la nivelul întregii piețe a mobilei. Cristian Rusu, directorul general al firmei, spune că, încurajat de succesul acestui magazin, va mai deschide încă două spații cu vânzare.

La polul opus, alți producători români, care nu și-au făcut calculele la fel de corect, sunt pe punctul de a trage obloanele – este cazul companiei Staer, care a

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

intrat în insolvență în decembrie 2010, în condițiile în care acumulase datoriile de 9,5 milioane de euro, la care s-au adăugat și pierderile de anul trecut, de două milioane de euro.

Criza economică

Criza a lăsat cicatrici adânci în activitatea Lemet, care, altfel, până acum ar fi trebuit să se fi mutat într-un nou sediu de birouri și să-și fi deschis și o fabrică în Rusia. Pierderi masive nu au fost, însă ritmul anterior de creștere, de 30% anual, a ajuns de domeniul trecutului, iar timp de doi ani compania a înregistrat profituri minime. O mare problemă adiacentă intrării în recesiune a fost limitarea accesului la credite, cu un impact important asupra numărului de potențiali clienți. În 2009, toată lumea îl avertiza pe Adrian Rizea că „piața imobiliară da tonul în cea a mobilei”, însă i se părea o perspectivă prea alarmistă, pe care și-a propus să o contrazică prin propriul exemplu. Are, din acea perioadă, dosare întregi cu articole de ziar, statistici oficiale, grafice privind evoluția vânzărilor la mobilă în decursul unui an, dinamica sectorului construcțiilor, ba chiar și numărul de căsătorii înregistrate la starea civilă.

La depășirea liniei a crizei a contribuit și faptul că Lemet nu a depins niciodată nici de importurile de materie primă, nici de exporturi (doar 5% din producție ia calea străinătății), motiv pentru care impactul recesiunii europene asupra afacerilor Lemet's a fost relativ redus. Orientarea exclusivă spre piața internă este o altă strategie inedită adoptată de compania prahoveană. Căci majoritatea producătorilor aparuti după 1990 s-au străduit să intre pe pietele din afară (țările ex-sovietice și vestul Europei), în niciun caz să intre în grănițele consumatorilor români. De fapt, mai mult de jumătate din producătorii autohtoni lucrează exclusiv pentru alte lanțuri de magazine din afară granițelor.

„Întotdeauna ne-am lovit de întrebarea asta, că de ce nu lucrăm pentru export, că dacă muncești pentru români e clar că oferi produse de calitate slabă. Nu am bagat pe nimeni în seamă și am rămas la convingerea mea, că România este o

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 „Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 „Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: „Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

piata mare, membra a Uniunii Europene, probabil ca daca as produce pe surplus as trimite si in afara, dar asa, chiar nu e nevoie”.

In schimb, Lemet s-a concentrat pe dezvoltarea lantului de distributie din tara, unde numara deja 150 de magazine, din care 103 operate in sistem de franciza, si, culmea, s-a extins puternic in Bulgaria, unde are deja o reprezentanta si un magazin Lem's.

Rizea spune ca refuza sa ia in considerare vanzarea, partiala sau totala, a companiei tatalui sau, caci „este o afacere de familie si asa trebuie sa ramana”. A strans un dosar de oferte de cumparare primite pana acum si spune ca de fiecare data cand este nemulțumit de activitatea firmei arunca o privire prin dosar si isi da seama ca trebuie sa faca tot ce-i sta in putere pentru bunul mers al companiei si, daca nici asa lucrurile nu merg bine, este in regula ca are intotdeauna aceasta plasa de siguranta.

„Prioritar pentru mine este sa-mi permit in continuare sa investesc masiv in pregatirea oamenilor”. De ce este atat de important personalul in schema afacerilor Lem's? Pentru ca putina lume stie ca industria mobilei trece de ani buni printr-o criza serioasa de muncitori, si nici macar recesiunea nu a pus capat acestei „penurii”. Potrivit statisticilor Asociatiei Producatorilor de Mobila din Romania, in ultimii sase ani, numarul angajatilor din aceasta industrie s-a diminuat considerabil (de la peste 100.000 de angajati la 86.000 anul trecut) si continua sa scada.

Totusi, datorita prestigiului firmei si a salariilor oferite, peste media industriei, Lemet nu a avut probleme majore in atragerea de angajati calificati, astazi numarul salariatilor ajungand la 415. Cu atat mai mult cu cat concurenta a scazut dramatic in sectorul mobilei.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

FLORIN TALPES - BITDEFENDER

Bitdefender este compania romaneasca cu cea mai mare notorietate din lume. Cel puțin asta indica faptul ca programul antivirus proiectat de sotii Talpes ajunge zilnic in casele a peste 500 de milioane de utilizatori din zeci de tari.

Acum doua decenii, cei doi lansasera un antivirus care s-a bucurat de o popularitate rapida in statele din regiune. Asa ca, prin 2000, au decis sa-si lanseze produsul si pe piata nord-americana. „Doar ca am facut o greseala de neiertat. Detineam deja domeniul web, avx.com, si credeam ca astfel ne protejam tot ce inseamna drepturi de proprietate intelectuala. Doar ca imediat dupa ce am dat drumul produselor pe piata americana, am fost chemati in instanta de o corporatie americana de IT, cu afaceri de miliarde, pentru ca le-am fi incalcat brandul”. A cheltuit atunci peste o suta de mii de dolari pe serviciile avocatilor, bani pusi deoparte pentru dezvoltarea afacerii in Statele Unite.

AV-ul din AVX veneau de la „antivirus”, or produsul sau nu mai era de mult un simplu antivirus, ci „lucram deja in zona de securitate”. Asa ca a decis sa caute un alt nume, desi stia cat de greu ii va fi sa creasca un brand de la zero, in conditiile in care AVX era deja cunoscut clientilor europeni de mai bine de cinci ani. A fost nevoie de noua luni ca sa gaseasca un nume potrivit si sa-l inregistreze in principalele piete din lume. „A fost o perioada extraordinara, pentru ca am lucrat ca o echipa, am pus toti umarul pentru aceasta provocare extraordinara, de schimbare a intregii identitati de brand”.

Au trecut 12 ani de atunci, iar Bitdefender este recunoscut pentru una dintre cele mai performante si eficiente game de solutii de securitate informatica atestate pe plan international. Tehnologiile antivirus Bitdefender se claseaza pe primul loc la nivel mondial in urma testelor specializate realizate de organisme independente de profil, printre care AV Test si AV-Comparatives. In fiecare zi, tehnologia Bitdefender protejeaza computerele a 500 de milioane de utilizatori.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 „Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 „Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: „Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Florin Talpes a absolvit o facultate de matematica, iar dupa doi ani in care a predat la un liceu de industrie usoara din Sighisoara a reusit sa se angajeze la Institutul de Tehnica de Calcul din Pipera. “Ma amuza ca noi spunem ca Pipera e un fel de Silicon Valley, dar atunci nici nu auzisem de Silicon Valley.”

In 1990 era programator, se specializase in scrierea de algoritmi pentru prelucrarea imaginilor. “In acel an pot spune ca am plecat, impreuna cu sotia, intr-o aventura pe cont propriu. Nu auzisem niciodata de planuri de afaceri, de management, leadership... Tot ce am facut a fost sa invatam repede din greseli si sa invatam sa ne adaptam permanent la cerere si la conditiile din piata”. Capatand experienta, au reusit ca, atunci cand au dat de greu, sa profite de un context extrem de nefericit, criza economica de la inceputul anilor '90. “Multi programatori din Romania nu mai aveau piata de desfacere, asa ca, de voie, de nevoie, s-au reorientat catre statele vestice.”

Au obtinut un contract solid in Franta, datorita unei sanse: niste prieteni din Paris aflasera pe diverse cai ca respectiva companie, un dezvoltator de jocuri pe calculator, nu reusea sa gaseasca o solutie pentru un program in care investise sume enorme. “Ne-am intalnit cu reprezentantii companiei si le-am spus ca, daca le rezolvam problema, devenim partenerii lor. Ne-a luat doua zile sa gasim solutia, iar peste alte cateva zile primeam cateva mii de franci francezi, ulterior afland ca de fapt ar fi trebuit sa cerem de zece ori mai mult”. Tot atunci si-au dat seama ca, atunci cand te deplasezi intr-o “misiune”, e de preferat ca biletul de avion sa fie platit de client, pretul biletelor de avion fiind, adesea, mai mare decat valoarea contractului.

Apoi, insa, sumele au crescut. “N-o sa uit niciodata cum am trecut granita spre Romania cu 100.000 de franci bagati in pungi, in geanta... “Timp de cinci ani si-au dezvoltat afacerea aproape numai din banii primiti din Hexagon. Francezii pentru care lucrau erau extrem de dificili si cereau standarde de calitate exceptionale. Talpes nu s-a descurajat: dimpotriva, a invatat din discutiile cu

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

acești clienți, a aflat ce pretenții existau în Occident – erau, cu toate, date noi pentru un român abia ieșit din sistemul economic comunist.

Primii angajați pe care i-a adus în firmă au fost colegii de la Institutul de Tehnică de Calcul. Erau programatori unul și unul, așa că activitatea de bază a companiei era realizarea de softuri în regim de outsourcing, la comanda altor beneficiari. “Și eram buni, ajunseserăm să intervenim în definiția produsului. Problema era că, în general, programatorii nu știu să se uite în stânga și-n dreapta, își știu doar meseria lor”, rade Talpes. Cu alte cuvinte, compania nu știa ce sunt acele studii de piață, investiții în vânzări și marketing. Abia în 1994 au apărut departamentele de promovare, momentul determinant fiind intrarea pe piața din Germania. Un an mai târziu, a apărut primul produs antivirus, Antivirus Expert, extrem de necesar într-o perioadă în care softurile erau livrate pe dischete, iar acestea erau adesea infectate. La acea vreme, produsele antivirus existente se actualizau o dată la șase luni, între timp computerele rămânând expuse riscurilor.

În aceeași perioadă, pe piață se mai dezvoltă o tehnologie antivirus, RAV-ul lui Radu Georgescu, pe care acesta l-a și vândut către Microsoft. A fost o concurență locală neașteptată, dar binevenită, căci alimenta dorința programatorilor fiecărei părți de a fi mai creativi, de a găsi soluții mai bune decât ceilalți. Tot atunci, spre finalul anilor '90, salariile din IT au explodat, odată cu creșterea bulei dot.com. Să-ți fie programatorii în firmă devenise o adevărată provocare, și mulți antreprenori au închis atunci exact pentru că nu își mai permiteau susținerea costurilor de personal. Doi ani mai târziu, “bula artificială s-a spart, iar lucrurile au revenit la normal”. Totuși, în continuare, IT-ul este sectorul cu cele mai mari salarii din întreaga economie, rata șomajului este, practic, inexistentă în acest domeniu. Mai mult, atât la noi, cât și la nivel global, Talpes previzionează o criză de personal ce se va întinde pe cel puțin jumătate de secol de acum încolo. Din observațiile sale, media creșterilor salariale în IT este de cinci ori mai mare decât media generală a creșterilor salariale din perioada 2008-

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

2013, foarte curând veniturile programatorilor din România urmând să se apropie de cele ale specialiștilor occidentali. Pentru a fi siguri că nu rămân fără angajați buni, șefii Bitdefender merg de câteva ori pe an în principalele centre universitare din provincie - la Cluj-Napoca, Iași sau Timișoara – pentru a recruta cei mai buni studenți ai facultăților tehnice.

După ce au acaparat o cotă tot mai mare de piață, în 2000 a urmat intrarea pe piața americană, cu AVX. De atunci datează și logo-ul Bitdefender, lupul dacic, care a fost păstrat și după schimbarea brandului. Prima ieșire peste ocean a fost un veritabil dezastru. „Am fost prost în călătoria de un american cu care m-am întâlnit la Ritz, în Paris, avia papion și costum scump, nici nu mi-a trecut prin cap că era un impostor”. Crede că a pierdut cam un milion de dolari din vânzările AVX în State, pentru care nu a încasat nici măcar un cent. Această experiență l-a determinat să nu mai ia în considerare varianta partenerului exclusiv și să se extindă numai prin propriile reprezentanțe, cu angajați și consultanți locali. Recunoaște însă că, de atunci, nu reușește să mai aibă încredere în americani, de fiecare dată este suspicios indiferent de cât de bine arată și cât de bine vorbește interlocutorul său.

Trecând în revista lista de țări care au un potențial crescut de a porni un război cibernetice, Florin Talpes amintește că România este poziționată în top. Argumentele sunt clare: „Există câteva sute de experți Bitdefender care au capacitatea nu numai de a construi arme de apărare, ci ar putea avea capacitatea de a construi arme de atac... Odată înțeles sistemul prin care funcționează antivirusii, programatorii ar putea sesiza și eventualele slăbiciuni care pot fi speculate în cazul unui atac informatic.

Performanțele Bitdefender

Cu excepția Japoniei, care rămâne una dintre cele mai tradiționaliste piețe, majoritatea vânzărilor Bitdefender sunt online: „vânzările pe internet au crescut cu 40% față de perioada similară a anului trecut”, spune Talpes. De segmentul online se ocupă chiar compania, în timp ce vânzările „fizice” sunt

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 „Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 „Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: „Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

gestionate de parteneri locali. Din cauza experienței nefericite din 2000, când a esuat în intrarea pe piața americană, pe pietele mari (cum sunt America de Nord, Marea Britanie și Germania) Talpes preferă varianta lucrului fără intermediari. În rest, mii de magazine de desfacere din întreaga lume distribuie acum produsele Bitdefender, piața românească nereprezentând mai mult de 5% din totalul veniturilor. Unul dintre motive este relativul snobism al românilor, care nu au încredere în produsele locale, chiar dacă acestea se afla la mare căutare peste granițe. Iar aprecierea de care se bucură Bitdefender în afara țării este de netagăduit: dovada că testele efectuate în ultimii doi ani de cele mai repute organizatii independente de evaluare de softuri, AV Test din Germania și AV-Comparatives din Austria, au clasat Bitdefender în topul celor mai bune produse antivirus: „Din zece teste, de nouă ori noi am ieșit pe locul întâi. De asemenea, trei alte produse din top 10 folosesc tehnologii Bitdefender”, se laudă Florin Talpes.

Interesant este că proprietarul Bitdefender refuză de ani buni să deconspire performanțele financiare ale companiei, justificându-și opțiunea prin dorința de a păstra misterul în cazul unui potențial exit.

În ultimii trei ani, Bitdefender a început să se concentreze pe zona de soluții pentru mediul de afaceri. În momentul de față, compania este singurul furnizor de soluții de securitate pentru medii virtuale eterogene (clouding). De fapt, abia a implementat tehnologia, aflându-se, deci, la o treime din drum: căci, în opinia sa, orice investiție trebuie împartită în trei segmente, bugetul pentru cercetare, cel pentru promovare și vânzări și, la final, bugetul pentru suport. Acum, compania a definitivat strategia de marketing și se pregătește de lansarea pe piață. De vânzări se vor ocupa oameni din fiecare țară în parte, ceea ce cu siguranță se va traduce prin cheltuieli crescute de personal – de altfel, în momentul de față, bugetul pentru vânzări și marketing a ajuns mai mare decât cel alocat cercetării. Asta e: „pană la urmă, un om bun de vânzări, cu conexiuni în

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 „Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 „Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: „Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

piata sa, poate vinde si de un milion de dolari pe an”. Salariile sunt pe masura, reprezentand o cincime din veniturile generate.

Prioritara este, pentru perioada urmatoare, si piata autohtona. “Problema mare aici este, sa-i facem pe oameni sa inteleaga ca Bitdefender este mai multe de un antivirus. Mi-e teama ca, daca nu reusim, la un moment dat cineva ma va intreba «Daca la tine acasa nu ai putut ajunge numarul unu, cum sa am incredere ca vei ajunge un lider global? »”. Alt obiectiv puternic este cresterea pe piata americana. Caci, daca in Franta sau Australia, solutiile Bitdefender sunt foarte populare, in SUA “ne aflam in top 10, dar trebuie sa ajungem in top 3”.

Pentru urmatoarea perioada, planurile lui Talpes sunt “sa demonstrez ca o afacere pornita de la zero intr-o tara din marginea Europei poate ajunge sa valoreze sute de milioane de dolari”. Pe termen lung, are in vedere si listarea la bursa, pe care nu o considera insa prioritara pana cel putin in 2016. Si asta, doar daca va reusi sa isi mentina principala tinta: o crestere anuala de minimum 40%.

MARCEL BARBUT – ADEPLAST

Desi niciun sector al economiei nu a avut de suferit mai mult de pe urma crizei decat constructiile, o firma din acest domeniu a reusit sa inregistreze, chiar si in cei mai negri ani de recesiune, performante financiare remarcabile. Astfel, daca in 2011 avea o cifra de afaceri de 33 de milioane de euro, un an mai tarziu, vanzarile crescusera cu aproape o treime. Marcel Barbut, directorul Adeplast, nu a stat mult pe ganduri si in acesti ultimi doi ani a facut cele mai mari investitii de pana acum in dezvoltarea afacerii, deschizand patru noi fabrici, la Roman, Oradea si Ploiesti, in care a investit peste 23 de milioane de euro. Un sfert din suma a fost asigurata din surse proprii, iar diferenta din credite bancare.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

„Am dus la bun sfarsit toate investitiile programate pentru acest an”, spune Marcel Barbut, mandru de performantele raportate de compania sa, in conditiile scaderii generale a pietei si a semnalelor neconvingatoare din economie. Totul a fost posibil datorita rezultatelor exceptionale raportate la jumatatea anului: o crestere de 31% a cifrei de afaceri, pana la aproape 100 de milioane de lei, si cresterea proportionala a profitului net. Aceasta performanta are mai multe cauze: cel mai mare rol l-a jucat cresterea numarului de linii de productie, dar o oarecare greutate au avut si pozitionarea geografica a platformelor si scaderea costurilor de transport. Caci, prin extinderea la nivel national, distanta dintre fabrica si magazinul de desfacere este mult redusa.

„Oricat de bun ar fi produsul tau, daca nu stii cum sa-l duci pe rafturile magazinelor, te-ai straduit degeaba”. Este o teorie dupa care se ghideaza de ani buni, si de aceea crede ca a ajuns sa aiba relatii atat de bune cu partenerii si resellerii AdePlast. Tragand linia, Marcel Barbut explica simplu cum de au crescut vanzarile AdePlast, in conditiile scaderii abrupte a pietei: “am atras clientii concurentei”.

In luna martie, Barbut a anuntat preluarea operatiunilor Düfa pentru piata din Romania si Bulgaria. „Ne vom ocupa de brandurile Düfa SuperWeiss, WandWeiss si WandFarbe, care au o dezvoltare complementara cu produsele AdePlast si pe care am ales sa le trimitem pe un canal distinct de distributie”, explica Bogdan Pirvu, managerul diviziei de vopseluri a AdePlast. La 38 de ani, Bogdan Pirvu a lucrat anterior pentru producatorul de vopseluri Köber si pentru producatorul de materiale tehnico-sanitare Te-ma Romania. Spune ca, desi nu avea de ce sa se planga la fostul loc de munca, a fost extrem de compatibil cu Barbut de la chiar prima intalnire, iar in mai putin de trei saptamani se instala in biroul pe care il are la Ploiesti. Bogdan este acum “mentorul” fiului mijlociu al antreprenorului, Thomas, in varsta de 21 de ani.

Fabrica de vopsea de la Ploiesti va lucra pentru export, mai exact pentru Moldova, Ucraina, Bulgaria si tarile arabe. In curand, aici va fi crescuta

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



PATRONATUL
ROMÂN

capacitatea de productie, intrucat AdePlast isi pregateste intrarea in Ungaria, Austria si chiar Germania.

Anul trecut, valoarea exporturilor a ajuns la peste 5 milioane de lei, cele mai multe vanzari fiind generate de statele arabe si vest-europene. De vanzarile de pe pietele occidentale se ocupa chiar unul dintre cei trei fii ai lui Marcel Barbut, Alex, in varsta de doar 23 de ani.

Desi Moldova este cunoscuta ca cea mai saraca regiune din tara, AdePlast a ales sa-si deschida o fabrica la Roman. Motivele sunt numeroase: caile rutiere sunt decente, accesul la materia prima este facil, iar asezarea orasului permite exporturile atat in nordul si estul tarii, cat si in Republica Moldova si, mai ales, Ucraina, o piata in care isi pune mari sperante.

Este convins ca in urmatoarele 12 luni va depasi pragul de vanzari de 50 de milioane de euro, iar pe termen mediu (trei-patru ani) mizeaza pe depasirea nivelului de 100 de milioane de euro. "Ca sa ajungem aici trebuie sa mai si cumparam cate ceva sau sa ne continuam extinderea", spune Barbut, care se lauda ca daca, in Occident, angajatii au o productivitate de circa 100.000 de euro pe an, fiecare angajat AdePlast produce de 230.000 de euro.

Este genul de om care te deruteaza prin surplusul de energie: in cateva minute isi arunca privirea peste mailurile primite dimineata, cearta telefonic un muncitor acuzat de colegi ca ar fi prea dezordonat, se intereseaza de ce livrarile merg prea lent, ba apoi mai si da un telefon si discuta in germana cu interlocutorul, apoi isi suna agentia de publicitate si le da cateva coordonate. Genul de om care se autodefineste ca „insomniac, pentru ca si noaptea ma gandesc ce as mai putea face”.

Crede ca in 2014 vom asista la un nou boom in constructii, „nu numai pentru cladiri noi, ci si pentru cele vechi”. De ce? Pentru ca au trecut cinci ani de cand oamenii tot amana sa-si repare casa sau sa o construiasca. „Chiar sunt convins ca in scurt timp fabricile producatoare de materiale de constructii nu vor reusi sa acopere cererea in piata”. Asa explica de ce a ajuns la o retea de opt

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

fabrici, din care una, cea din Ploiesti, se intinde pe o suprafata de nu mai putin de 106.000 metri patrati.

Este un teren intravilan, achizitionat in 2005, pentru care spune ca a negociat "salbatic". Nu reusise sa-l ocupe pe tot, asa ca, in vara, pe langa hala fabricii de vopseluri, va mai ridica si niste spatii de depozitare. Tot aici exista linii de productie pentru mortare uscate (din 2008), polistiren expandat (din 2011) si polistiren grafitat gri, mai scump si mai performant (din 2012). Fabricile de aici produc pentru partea de sud a tarii, dar si pentru Liban si cateva din pietele vecine.

In schimb, spatiile de la Oradea sunt complet functionale, aici existand deja trei unitati de productie: una pentru mortare uscate, alta pentru vopsele si tencuieli decorative (dinn 2008) si una pentru polistiren expandat (din 2012). Fabricile de aici produc pentru vestul tarii, dar si pentru Ungaria, Austria sau Germania.

Iar ultima pe lista, cea de la Roman, produce deja mortare uscate si polistiren.

"Nici nu imi trece prin cap sa vand compania", spune autoritar Marcel Barbut. Cu atat mai putin acum, cand, cu un efectiv de 249 de angajati, este pe punctul de a intra in randul "companiilor mari". "Nu mai aveam ce cauta in categoria IMM-uri, mai ales daca ne uitam peste indicatorii financiari", spune mandru Barbut.

ILIE VONICA - POLISANO

In urma cu 14 ani, Ilie Vonica isi deschisese in Sibiu un cabinet de obstetrica-ginecologie. Dupa multe succesuri si esecuri, astazi detine cel de-al cincilea cel mai mare operator de servicii private de sanatate si este creditat cu cea mai mare avere din judetul sau, dupa ce, conform calculelor revistei Capital,

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

i-ar fi surclasat pe Ioan Ciolan, proprietarul magazinelor de bricolaj Ambient, și Ilie Carabulea, fondatorul holdingului Atlassib, și ar fi ajuns la o avere de 100-110 milioane de dolari. “Nu știu dacă așa o fi”, spune Vonica, unul dintre cei mai discreți oameni de afaceri din România. “Este un business în care este greu să îți evedențiezi, căci se dezvoltă, se transformă de la un an la altul”. Cert este că grupul a încheiat anul trecut cu o cifră de afaceri de 200 de milioane de euro, dintre care peste 150 de milioane de euro numai din distribuția de produse farmaceutice (concret, grupul constă în două firme separate - Clinica Polissano, sub care funcționează policlinicile și Centrul Medical Polissano, divizia de servicii medicale a Polissano).

În distribuția de medicamente și echipamente, consolidare înseamnă, în primul rând, trecerea de la statutul de furnizor pentru spitalele de stat la cel de retailer. “La început nu aveam resursele de a pune pe picioare un lanț farmaceutic și un depozit care să deservească o arie geografică extinsă. Așa că am început, ca mai toți concurenții noștri, livrând aparatura și medicamente către spitale. Este o situație îngrădită, căci colaborarea cu statul te poate seca și de energie, și de lichidități”. Din fericire, Polissano a rezistat primilor ani în acest sistem, iar acum nu mai depinde mai deloc de sectorul public – astăzi, vânzările de medicamente prin segmentul de retail (farmacii) au ajuns de la 10-15%, la 80% din total. Este o strategie castigătoare, dovada că, pentru anul viitor, Polissano mizează pe venituri de 300 de milioane de euro, generate atât de divizia de distribuție de medicamente și aparatura medicală, cât și de rețeaua de peste 50 de farmacii pe care o controlează, din cele două spitale private și numeroasele centre medicale pe care le-a deschis de-a lungul timpului în câteva municipii de județ. Perioada următoare vine și cu investiții majore, în planurile medicului sibian intrând deschiderea unui centru de imagistică la Sibiu, a unui centru de fertilizare in vitro în București, a câtorva clinici, tot în Capitală, și a unui nou spital privat.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Bucurestiul este o piata dificila, mult mai evoluata decat restul tarii, dar si mult mai concurentiala. Exista lanturi precum Medlife, Regina Maria, Medcover sau Sanador cu zeci de clinici in portofoliu. O consecinta a acestei aglomerari este criza de personal. "Asta e cea mai mare problema, gasirea de profesionisti veritabili", e de parere Cristian Sas, director al clinicilor Poliso din Bucuresti. In schimb, crede ca nu exista termen de comparatie intre conditiile din Capitala si chiar si cele mai mari orase de provincie: "de exemplu, cea mai importanta clinica a noastra din Timisoara, a strans 800 de abonati in zece ani, iar cea de aici a ajuns in doar un an si jumătate la 6.000 de contracte."

Piata pe care se lupta Poliso

Domeniul serviciilor medicale private este unul inca tanar in Romania, dovada ca acesta este inca in stadiul de consolidare: anual, au loc achizitii si fuziuni importante. Totusi, in continuare, ca si Poliso, cea mai mare parte a distribuitorilor importanti sunt detinuti de intreprinzatori romani. Nici Ilie Vonica nu a fost ocolit de investitorii interesati de achizitia unui pachet de actiuni in aceasta companie in ascensiune, iar presa a titrat frecvent in ultimii ani ca antreprenorul sibian are in vedere instrainarea business-ului. Nu neaga, a purtat din cand in cand discutii cu diversi investitori interesati, in sa pana acum nu l-a atras nicio propunere de parteneriat, pentru ca "o asociere cu un tert se face doar in momentul in care el iti poate aduce plusvaloare in companie, altfel poti sa faci mai mult rau decat bine. In plus, firma traverseaza o perioada foarte buna, in sfarsit ne-am pus la punct o echipa de management performanta, indicatorii financiari sunt imbucuratori, avem suficiente resurse financiare care sa poata sustine dezvoltarea companiei. Asa ca, decat sa o vand, partial sau integral, prefer sa-mi consolidez pozitia creata, sa ajung tot mai sus in topul jucatorilor din sectorul medical privat", explica Vonica.

"Este o abordare fireasca, vizibila la nivelul intregii pietei", remarca Matei Filipidescu, senior analyst la Raiffeisen Investment. "Pentru moment, asteapta sa

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

creasca, sa ajunga la cifre impresionante, dupa care, probabil, odata cu maturizarea pietei, va urma un val de achizitii si fuziuni”, considera analistul.

Cateva tranzactii importante au fost, majoritatea avand in centrul atentie fonduri de investitii straine. De pilda, IFC (divizia de investitii a Bancii Mondiale) a intrat in actionariatul Medlife, fondul 3i a preluat aproape jumatate din afacerea Regina Maria, iar Reconstruction Capital 2 a cumparat 33% din Romar cu circa trei milioane de euro. Centrul Medical Diagnosis a fost si el achizitionat tot de un fond, Gemisa Investments, in urma unui contract de 1,5 milioane de euro. Potrivit estimarilor lui Ilie Vonica, vanzarile de medicamente in Romania pot creste cam cu 25% anual (este o opinie optimista, majoritatea analistilor mizand pe o evolutie medie de 15%). Are in vedere si cresterea fireasca a nivelului de trai, si imaturitatea pietei autohtone de medicamente, Romania fiind unul din statele europene cu cel mai redus consum de medicamente pe cap de locuitor. Astfel, la noi, media consumului per capita este de sub 100 de euro anual, de cateva ori mai mic decat in tari ca Franta sau Germania si mai putin de jumatate decat restul tarilor europene.

Medicul-manager

“Inainte de orice, eu sunt medic. De altfel, nici nu mi-ar fi trecut prin cap vreodata sa ma bag in vreun domeniu necunoscut. Si la Polisano, ma implic doar acolo unde ma pricep, in general delegand sarcinile operationale”. Si-a format o echipa de conducere in care are incredere si care-l tin permanent la curent cu mersul afacerii, caci “sunt banii mei in joc si vreau sa stiu daca sunt corect gestionati”. In rest, crede ca mai mult i-ar incurca daca le-ar sta tot timpul pe cap si le-ar face sugestii, poate, nelalocul lor, din cauza necunoasterii optime a segmentelor pe care sunt specializati fiecare. Ba chiar, s-a intamplat sa fie atat de ocupat incat sa viziteze unele clinici nou-deschise la cateva luni de la lansare.

Cand a intrat in business-ul cu servicii medicale private, Vonica era un medic specialist in obstetrica-ginecologie in floarea varstei, fara bani (caci, dupa cum bine se stie, medicii erau platiti derizoriu in perioada comunismului). In 1993,

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

“ca orice medic, doream sa-mi deschid un cabinet propriu. Am reusit, dupa ce m-am imprumutat in toate partile, si la rude, si la prieteni, si la banca”.

Primul cabinet a fost urmat de o policlinica, in care au fost incorporate, treptat, mai multe specialitati. In doar patru luni, ajunsese de la patru medici la trezeci. A fost nevoie de doar jumătate de an pentru trecerea clinicii pe profit.

Urmatorul pas a fost distributia de medicamente, nisa aflata inca intr-o faza incipienta la acea vreme. "Totul era la inceput de drum in acei ani de inceput de tranzitie. Daca aveai ceva capital pus deoparte, trebuia doar sa te uiti in jur si sa decizi in ce domeniu ai vrea sa-ti lansezi afacerea. In distributie existau deja cateva companii, dar cele mai multe erau straine." Initial, s-a ocupat doar cu importul si distributia de medicamente, pentru ca ulterior sa se extinda si pe segmentul de aparatura medicala.

Ca si cu farmaciile si clinicile, si in afacerea de distributie a pornit din orasul natal. Apoi a tintit orasele din relativa proximitate a Sibiului, iar peste cativa ani a inceput sa se extinda intr-adevar la nivel national.

Abia apoi a pus pe picioare lantul de farmacii, ajuns astazi la 24 de unitati reunite sub brandul Reteta. 2006 a fost un an important, caci a marcat intrarea pe piata din Bucuresti cu toate diviziile. In acelasi an, a lansat la Sibiu un centru de fertilizare in vitro.

In continuare, a facut prima investitie intr-un domeniu in care nu avea pregatire – comertul auto. Putina lume stia insa ce se afla in spatele deciziei acestui om de afaceri conservator – faptul ca firma crescuse atat de mult incat ajunsese la o flota de cateva sute de masini de marci diferite. “Aveam la un moment dat un parc auto cu sapte sau opt tipuri de masini, iar cheltuielile cu intretinerea lui erau aberante. Aveam doua solutii, fie sa inchei un contract cu un importator, cu care sa negociez niste conditii preferentiale, fie sa-mi fac propriul service”. A optat pentru cea de-a doua varianta, devenind reprezentatul brandului Citroen in Sibiu. 90% din activitatea service-ului este legata de Polisano, manevra care a dus la injumatatirea cheltuielilor cu parcul auto.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



Nu s-a oprit aici: acum construiește, în apropierea gării din Sibiu, un hotel. Care, ca și comerțul cu mașini, vine tot în completarea nevoilor Polisano. "M-am saturat să plătesc tot felul de unități de cazare cu servicii submedice pentru sesiunile de training pe care le organizăm permanent pentru cei peste o mie de angajați ai noștri. Așa că mi-am făcut propriu hotel, în care vom investi cam un milion de euro."

Următorul pas ar trebui să fie listarea la bursă a companiei, însă Ilie Vonica nu se grăbește. "Mai toți apropiații mei mă sfătuiesc să trec la această etapă, însă eu mă ghidez tot timpul după opusul dictonului „crede și nu cerceta”. În final, nu mă grăbește nimeni."

Fisa afacerii

1993 - Polisano debutează pe piața farmaceutică începându-și activitatea ca distribuitor regional de produse farmaceutice.

1996 - Polisano este prima companie care implementează un sistem organizat de distribuție produse termosensibile către spitale asigurând livrarea directă către acestea.

1998 - Polisano își deschide un nou depozit în București, acesta devenind al doilea depozit central al companiei. Firma are, de acum, acoperire națională.

2003 - Polisano implementează Sistemul Internațional de Management al Calității și obține certificarea ISO 9001:2000 TUV HESSEN Germania. Se ajunge la vânzări de 50 de milioane de dolari.

2004 – Cifra de afaceri depășește 70 de milioane de euro. Polisano primește distincția "Cel mai bun distribuitor de produse farmaceutice" oferită de Consiliul Național al întreprinderilor Private Mici și Mijlocii din România (CNIPMMR). Compania intră în top 3 distribuitori de produse farmaceutice din România.

2005 – este lansat lanțul de farmacii Reteta

- compania își diversifică portofoliul de produse adăugând noi furnizori.
- Polisano își reînnoiește flota de vehicule utilitare și de persoane.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

- Este atinsă cifra de afaceri de 100 milioane de euro.

2006 – Veniturile trec de pragul de 150 milioane de euro.

2010 – Veniturile ajung la 240 de milioane de euro.

2011 - Cifra de afaceri a companiei 280 milioane euro.

AURELIA VISINESCU - DIVIN

Când a dat la la Facultatea de Horticultură, Aurelia Visinescu își urmărise pasiunea pentru flori. În scurt timp, parca de niciunde, a ajuns pasionată de viticultură și și-a propus să devină expertă în acest domeniu. În scurt timp, devenea una dintre primele femei inginer oenolog din România. Din câte știe, în momentul de față sunt mai multe femei oenolog în țară, dar ea e singura care și produce vin. Vorbește cu religiozitate despre această meserie: "un bun oenolog trebuie să știe să facă vinul, dar are nevoie de cunoștințe din toate domeniile, microbiologie, chimie, agricultură, economie. Căci degeaba faci un vin bun dacă nu știi să-ți gestionezi costurile", spune Aurelia Visinescu.

Spune că nu înțelege de ce atât de puține femei se îndreaptă spre oenologie. Ea nu s-a simțit niciodată discriminată, dimpotrivă, a fost îndrăgită și respectată în această breșă a bărbaților.

Traseul său profesional a început după terminarea facultății, când, în 1993, a reușit să se angajeze într-una dintre cele mai mari companii care exportă vin românesc. Era o vreme în care o asemenea șansă era extraordinară, era un sector predominant de stat, în care se intra cu greu, iar mai toate anunțurile de angajare menționau sexul masculin. Și-a văzut de treaba și, cu timpul, a fost trimisă la cursuri internaționale și la stagii de practică în Africa de Sud și în Australia – statele cu cea mai bună ascensiune în clasamentele producătorilor de vin.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Apoi, a mers mai departe și s-a angajat într-o societate viticolă britanică. În această perioadă a și început să se gândească la posibilitatea deschiderii proprii afaceri. În 2003, încurajată de o rudă care se oferise să-i acorde sprijin financiar, a conceput un dosar pentru atragerea de fonduri europene. „A fost extrem de dificil. Într-adevăr, cred că, dacă nu am fi accesat acești bani, nu aveam cum să ajung aici. Pe de altă parte, acum nu aș mai avea nici timpul, nici nervii să reintru în acest cerc. De exemplu, pentru al doilea proiect am așteptat un an aprobarea și încă patru luni rezolvarea contestației, pentru că imi refuzaseră unele cheltuieli ca neeligibile și știam că nu aveau dreptate”.

Cu banii obținuți, a achiziționat o crama în Sahateni, fost sediu de IAS în perioada comunistă, acesta fiind satul în care făcuse prima recoltă după ce se angajase la compania de export.

„Am început cu o investiție de 1,2 milioane de euro, din care 50% a fost contribuția proprie. Pentru 400.000 de euro am apelat la un credit bancar și l-am primit numai în baza CV-ului meu și al planului de afaceri făcut de mine. Astăzi, nicio bancă nu ar accepta să acorde astfel un împrumut atât de consistent”. În paralel, din precauție, a continuat să lucreze la patron până în 2006, când a trebuit să renunțe la locul de muncă pentru că avea termen limită de finalizare a proiectului SAPARD. În septembrie finalizase deja partea de procesare și stransese și prima recoltă – 600 de tone de struguri, pe care i-a cules fără angajați, doar împreună cu membrii familiei, toți „începători” în producerea vinului. A acoperit investiția inițială exclusiv din fonduri UE, care i-au fost suficiente și pentru replantarea vitei de vie. Ulterior, dezvoltarea companiei a fost asigurată prin reinvestirea profitului. Până acum crede că a investit în total cam cinci milioane de euro.

În 2007 a lansat primul vin și, din păcate, rezultatele nu au fost deloc încurajatoare. Primul produs din gama Divin aparuse într-un moment neprielnic, exact la debutul crizei. „Am făcut o prostie și mi-o asum, căci nu numai că nu am analizat corect condițiile din piață, dar am mai și crezut că le pot face singură pe

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 „Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 „Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: „Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

toate. Cred in sa ca mi-am invatat lectia cu varf si indesat”, spune Aurelia Visinescu. Acest prim esec nu a tracsut fara consecinte: "Au fost cateva luni in care nu reuseam sa-mi platesc oamenii sau sa-mi achit facturile la utilitati si asteptam cu infrigurare ziua de salariu a sotului. In acelasi timp, vinul meu castiga medalii la concursuri prestigioase din afara tarii, iar noi n-aveam din ce trai, si asta doar pentru ca nu stiu sem sa ma promovez. Prietenii radeau de mine ca o sa mor de foame, dar acoperita de medalii ", isi aminteste Aurelia Visinescu.

A mers, totusi, mai departe. „Imi placea prea mult ceea ce faceam ca sa renunt pur si simplu. Or eu, si acum, si atunci, ma duc pe teren, imi pun cizmele de cauciuc si muncesc cot la cot cu angajatii, nu este utilaj pe care sa nu stiu sa-l folosesc, iar toata perioada de recolta mi-o petrec la Sahateni.” In plus, a avut convingerea ca va gasi o solutie „si asa s-a si intamplat”.

De fapt, s-a bucurat de succes din a doua incercare, iar din 2010 isi vinde vinurile sub propriul nume, laudandu-se cu o oferta extinsa, in care se regasesc 25 de vinuri din soiurile Sauvignon Blanc, Chardonnay, Feteasca Alba sau Neagra, Merlot, Cabernet Sauvignon, Pinot Noir sau Tamaioasa. Acum, are pe piata patru game, Nomad, Artisan, Karakter si Anima, ce, impreuna, constituie o productie de 400.000 de litri produ si din 350 de tone de struguri, recoltati de pe 70 de hectare de vita de vie, din care 50 cu soiuri nobile.

Pentru perioada urmatoare, Aurelia Visinescu tinteste segmentul premium. Pana atunci, cauta o solutie pentru eficientizarea procesului de distributie. "In retail, costurile de vanzare sunt prea mari, ceea ce ne-a facut sa colaboram mai mult cu domeniul HORECA. O varianta era sa ne deschidem propriile magazine, in sa m-am tot gandit si am ajuns la concluzia ca eu, totusi, stiu si vreau sa fac vin, nu comert."

Compania livreaza si catre export, unde merg peste jumătate din vinurile marca Aurelia Visinescu. In topul statelor unde se vand cel mai bine se afla China, Japonia, Taiwan, Malaiezia, Coreea, Canada, SUA si Brazilia.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

"Cele mai bune vanzari le avem in China, unde trimitem volume din ce in ce mai mari. Acum am intrat si in Statele Unite si avem semnale foarte bune, iar in curand vom incepe sa exportam si catre Rusia, de asemenea, o piata promitatoare", spune femeia de afaceri.

Ce stii strainii despre vinurile romanesti? „Nu prea multe, pentru ca producatorii nostri livreaza mult pe piata interna, unde consumul este satisfactor. A fost si o perioada, imediat dupa revolutie, cand exportam mult vin de calitate proasta, in timp ce acum am trecut la extrem cealalta: exportam putin, dar la calitate foarte buna. Cred ca este doar o chestiune de timp pana cand si Romania va deveni cunoscuta ca o terra santa a productiei de vinuri”.

Nu are planuri de extindere, ci de consolidare. Vrea sa investeasca in cresterea calitatii vinului, dar si in oenoturism – nisa turistica care permite amatorilor sa se plimbe liber prin podgorie si sa deguste vinuri). „Am o vorba: daca as fi stiut de la inceput in ce ma bag, poate ca dadeam inapoi, insa, daca ar fi sa o iau de la capat, as face exact acelasi lucru", spune Aurelia Visinescu. Pe antreprenorii care si-ar dori sa se lanseze in viticultura ii sfatuieste sa aiba asteptari moderate si sa realizeze de la bun inceput ca pot trece ani buni pana la inregistrarea primului profit.

RUXANDRA HUREZEANU - IVATHERM

Opt ani au trecut de la infiintarea Ivatherm, singura companie romaneasca de produse dermo-cosmetice destinate tenului hipersensibil. Astazi, firma infiintata de Ruxandra Hurezeanu rezista pe o piata extrem de competitiva, si o face remarcabil, Ivatherm numarandu-se printre cei mai mari cinci producatori din tara. Mai mult, firma performeaza bine si la export, produsele sale ajung in farmaciile din Ucraina, Egipt, si mai nou, Hong Kong.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Ivatherm se adresează unei piețe aflate încă la început, dar cu potențial imens. Din păcate, căci motivele nu sunt tocmai optimiste: potrivit unui raport al Organizației Mondiale a Sănătății, citat de Rucsandra Hurezeanu, în perspectivă, jumătate din populația globului va fi afectată de alergii cu consecințe la nivelul pielii.

Cea mai prețioasă materie primă la care apelează Ruxandra Hurezeanu, apă termală, este adusă de la Baile Herculane, una dintre cele mai frumoase stațiuni din țară, astăzi lăsată în paragină. Aici, fondatoarea firmei a concesionat un izvor termal, strategie care a contribuit decisiv la diversificarea produselor companiei, astăzi, produsele Ivatherm concurând de la egal la egal cu nume celebre, precum Avène, Eucerin, La Roche-Posay sau Vichy. Căci, deși statul pare să fi uitat de această stațiune care înainte făcea deliciul turistilor străini, apa de aici are proprietăți anti-inflamatoare excepționale. Acum, produsele Ivatherm se regăsesc în peste o mie de puncte de desfacere, farmaciile generând 70% din vânzări. Exporturile, parteneriatele cu clinicile medicale private și magazinul online aduc restul de 30%. Evoluția indicilor financiari este, și ea, încurajatoare: astfel, în 2012, compania a raportat o cifră de afaceri de 1,9 milioane de euro (8,7 milioane de lei), în creștere cu 18% față de anul anterior, și un profit operațional de puțin peste 177.000 de euro (792.000 lei).

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Asadar, compania a depasit cu bine criza economica, desi in 2009 nu era sigura de viitorul afacerii. „Eram obisnuiti cu cresteri anuale de 40%, iar in 2009 vanzarile au fost brusc franate. Cred ca va mai fi nevoie de cativa ani pana vom putea spune ca am depasit recesiunea”. Acum, evolutiile anuale s-au stabilizat in jurul a circa 10 procente. „Cred ca aceasta tendinta se va permanentiza, nici piata, nici puterea de cumparare nu mai evolueaza semnificativ. In plus, acest sector este tot mai aglomerat, ceea ce ne-a determinat sa ne concentram mai mult pe export, iar faptul ca am reusit sa patrundem in China e un pas important pentru noi”. Din martie, compania s-a lansat si pe internet, dar, pentru moment, magazinul online ii aduce doar 3% din vanzari.

Cientii Ivatherm

Profilul clientilor a cunoscut ceva modificari notabile in ultimii ani, mai ales in privinta comportamentului de consum: targetul este format tot din femeile din clasa de mijloc, cu varste cuprinse intre 25 si 45 de ani, cu studii superioare si acces la informatii, insa acestea au devenit tot mai informate, cer frecvent consultanta din partea farmacistelor cu privire la produsele cosmetice potrivite. In general, fiecare clienta cumpara produse in valoare de circa 100 de lei, cele mai vandute produse fiind cele de tratament. Moldova este „de departe cea mai buna regiune,, in ce priveste volumul vanzarilor; in Bucuresti, in schimb, clientii sunt mai dificili.

Vanzarile cresc in perioadele de promotii, cand vanzarile se tripleaza. Este si o parte proasta: clientii se obisnuiesc ca preturile mici repede si, ulterior, sunt dezamagiti de preturile reale. „Consumatorii pretind adesea ca reducerile sa fie pe tot timpul anului, nu doar de sarbatori, asa ca nu este o metoda prin care sa-ti fidelizezi clientii. As spune ca dimpotriva, cei care cumpara in timpul promotiilor sunt vanatori de reduceri carora nu le pasa neaparat de calitate, ci de pret.” Strategia de concentrare pe export a pornit prin extinderea in Egipt, China, Hong Kong, Japonia si Taiwan. Egiptul este cea mai buna piata de export, iar Ucraina, cea mai slaba: „ei sunt acum la nivelul la care era Romania in urma cu 15 ani.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 „Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 „Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: „Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Sunt multe furturi, produsele expuse in farmacii sunt inca inchise cu cheia in dulapuri de sticla. In plus, au un nivel de trai foarte redus, pe fondul unei economii instabile.”

Cele mai mari sperante se leaga de intrarea in regiunea chineza Hong Kong, de la care asteptarile sunt mari, cu atat mai mult cu cat este o piata online extrem de dezvoltate, aproape jumatate din produsele cosmetice vanzandu-se pe Internet. Din fericire, asiaticii sunt fascinati de cosmetice, si mai ales de cosmeticele europene. Problema acestei piete este intrarea extrem de greoaie, „numai pentru inregistrarea produselor trece un an.”

Acum, patroana Ivatherm se gandeste sa intre pe pietele din Bulgaria, Moldova, Serbia si Ungaria – desi sunt pietele mici, exista avantajul notorietatii apelor termale de la Herculane.

Produsele vandute la export cunosc diferente majore de pret: astfel, dermocosmeticele de la noi sunt cu 30% mai ieftine decat cele din Europa de Vest si aproape cu 100% mai ieftine fata de cele din Asia.

Colaborarea cu statul

Ca ma toti antreprenorii autohtoni, Rucsandra Hurezeanu se plange de piedicile birocratice, de impozitarea nejustificata, de plata TVA-ului la facturare, dar si de lipsa unor conditii preferentiale pentru IMM-uri, precum impozite si taxe mai mici.

„Ca sa dam cezarului ce e al cezarului, Ministerul Economiei ne ajuta cateodata cu promovarea produselor noastre la targurile internationale. In practica, insa, la o expozitie internationala importanta organizata anul trecut la Bologna, am fost prezenti cu un stand foarte vechi, avea vreo 10-15 ani si un aspect infiorator. Or, aceste evenimente sunt esentiale pentru a intra in contact cu diversi parteneri de afaceri.”

Povestea afacerii

Compania Ivatherm a aparut in 2005, avand-o la carma pe Rucsandra Hurezeanu, absolventa de Medicina si buna cunoascatoare a pietei de creme si

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

parfumuri. A optat, de la bun început, pentru un model de business neexperimentat în România – produse cosmetice cu proprietăți terapeutice, pentru pielea cu probleme. Devenea dependentă de acest tip de produse în timpul studiilor masterale de business, la Paris. Aici, a căpătat curajul de a se lansa într-o afacere, și s-a gândit din prima la industria farmaceutică. Știa însă că, în acest scop, trebuie să acumuleze experiența de lucru, abia apoi putându-se considera capabilă să priceapă mecanismele de business. Așa că, ani buni, a lucrat pentru Servier (Franta) și Sandoz (România).

Produsele Ivatherm produse în două fabrici mici din sudul Franței, apoi ambalate și vândute pe piața românească. Este o variantă complicată, dar pe care a preferat-o având în vedere renumele specialiștilor francezi în industria cosmeticilor.

Pentru demararea proiectului Ivatherm a fost nevoie de o investiție de câteva sute de mii de euro, din fonduri proprii. Decisiv a fost ajutorul acordat de mama sa, farmacistă de meserie și afaceristă, la rândul său. „Dacă ne-am fi zgărcit, era clar că ar fi trebuit să facem rabat de la calitate. Așa, de la început am știut că ne permiteam să ne luptăm de la egal la egal cu competitorii noștri mult mai vechi, intrând pe aceeași nișă, a produselor de calitate comercializate la un preț mare. Ca să poți recruta specialiști, trebuie să le poți oferi pachete salariale competitive. Apoi, era necesară și dezvoltarea unui sistem coerent de distribuție”.

Interesantă a fost și etapa identificării izvoarelor termale de la care urma să se aprovizioneze: „am studiat mai mult izvoare din țară, dar m-am oprit la Baile Herculane, din două motive: pe de o parte, am avut șansa de a găsi un izvor termosalin cu debit mare, cu apă care vine de la adâncimi aproape sterile, cu temperatura ridicată și foarte bogată în mineralele și în oligoelementele benefice pentru piele. Pe de altă parte, este o stațiune cu ceva renume în regiunea est-europeană, are cam 1.000 de ani și era, pe vremuri, comparată cu mult mai celebra Karlovy Vary”. Apa colectată de la Hercules 1 vine de la o adâncime de

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

2.000 m si este, conform analizelor, microbiologic pura. Apoi, o data pe luna sau la doua luni, este imbuteliata si transportata catre cele doua fabrici din Franta. Ulterior, incepe procesul de productie, urmeaza pe urma etapa fabricarii produselor Ivatherm, ambalate in „ambalajul primar” (cutia sau flaconul de crema) si, apoi, transportate la depozitul central din Targu-Mures. Aici, sunt puse in cutii, li se ataseaza prospectele si pornesc catre rafturile farmaciilor.

Isi aminteste ca „la inceput, nu reuseam sa ne acoperim cheltuielile si eram tot timpul nevoite sa aducem bani de acasa”. Din fericire, aceasta perioada nu s-a prelungit prea mult: dupa doi ani s-a amortizat investitia, iar astazi are 30 de angajati alesi pe spranceana. Recunoaste ca nu ar fi fost la fel de usor sa dezvolte o asemenea afacere in Franta, unde apar zeci de noi produse de la an la an. La noi, in schimb, exista doar circa 15 jucatori, care formeaza o piata de 20 de milioane de euro. Pe moment, nu are planuri de extindere, dar, daca s-ar pune problema dezvoltarii unui nou business, ar opta tot pentru industria dermocosmetica. Pe de alta parte, nu exclude ca la un moment dat sa vanda afacerea, pentru a lansa noi proiecte in industria frumusetii, de care astazi nu are suficient timp sa se ocupe.

Distributia

Dupa ce a testat mai multe variante de desfacere, Rucsandra Hurezeanu a optat pentru externalizarea distributiei: a renuntat la agentii de vanzari si lucreaza acum cu depozitele Mediplus si Farmexpert. „A fost o decizie de care sunt multumita, prezenta la raft s-a imbunatatit si ciclul de livrare s-a modificat radical. Astfel, inainte livrarea se facea in doua-trei zile, iar acum se face chiar si in aceeasi zi. In plus, avem o mie de farmacii in tara care livreaza gama completa, de 44 de produse Ivatherm. De altfel, acesta este, pe moment, singurul canal de desfacere al companiei.”

De ce si-a restrans atat de mult variantele de distributie? Pentru ca produsele sale nu pot fi vandute in supermarketuri, ci sunt recomandate de medici dermatologi, procesul fiind similar cu cel de prescriere a medicamentelor.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Decizia de a intra pe piata dermocosmeticele a fost foarte fericita, caci la nivel global, pe aceasta piata nu activeaza decat cateva zeci de jucatori. Totusi, sectorul este in plina dezvoltare, caci tot mai multa lume are probleme cutanate, din cauza poluarii si stresului, iar lumea a aflat ce este cu parabenii si conservantii din creme si cauta produse sigure din acest punct de vedere. Pe cat este de cinic, incidenta tot mai mare a alergiilor ii da incredere in viitorul firmei si al pietei, in general.

Sute de companii straine isi stabilesc capacitatile de produse in Romania, datorita costurilor mici. Sute, daca nu mii de firme romanesti lucreaza, in paralel, pentru companii straine, care apeleaza la ele din aceleasi ratiuni de cost. In schimb, Ivatherm a adoptat exact modelul de business contrar, fiind astazi una dintre putinele societati autohtone care produc in afara tarii.

Cum stau vanzarile

In ultimul an, Ivatherm a vandut in jur de 200.000 de produse. Acum, exista o gama de 44 de produse, in conditiile in care firma lanseaza anual patru sau cinci produse noi, bazate nu doar pe apa termala de la Herculane, ci si pe noi ingrediente activi performanti". Intre timp, marca Ivatherm a devenit lider in tratarea anumitor afectiuni (cum ar fi dermatita seboreica si cuperoza), depasind branduri renumite, precum Avene, Bioderma, La Roche Posay, Skincod etc. Inainte de a fi lansat pe piata, orice produs este testat timp de cel putin opt luni. In prima faza, are loc o cercetare de marketing menita sa identifice nevoile clientilor. Apoi, departamentul de cercetare propune o serie de substante active, texturi, parfumuri. In aceasta etapa, sunt trimise in tara tara esantioane cu aceste substante, aici fiind laboratorul de testare, apoi este stabilit produsul final.

Fisa afacerii

Ivatherm a fost fondata in 2005, devenind singurul brand romanesc de dermatocosmetice. La momentul lansarii, firma avea 18 angajati, carora li s-au alaturat de-a lungul timpului inca 12.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismului Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

HORIA CARDOS - AGROLAND

Sub brandul Agroland, antreprenorul timisorean Horia Cardos a pus la punct cea mai extinsa retea de magazine pentru micii fermieri din Romania. A vizat, asa cum spune tot timpul, "cea de-a doua jumatate a Romaniei", clientii din mediul rural. Acum, planuieste sa isi faca intrarea si in pietele din regiune, in prima faza orientandu-se spre Ungaria si Serbia.

Reteaua Agroland numara 200 de magazine raspandite in intreaga tara. Dedicat micilor fermieri, acestea vand cu precadere furaje (care reprezinta jumatate din vanzari), rulaje de pui de o zi (un sfert din afaceri) si diverse echipamente pentru firme mici.

Ideea extinderii i-a venit dupa ce a remarcat ca "micul fermier roman are acces la o oferta de echipamente la fel de generoasa ca in tari precum Franta si Germania. Si, desi furajele sunt marfuri cu volum mare si pret mic, oferta competitorilor din Serbia si Ungaria este mult mai redusa, asa ca voi incerca eu sa umplu acest gol", spune Cardos. In schimb, a exclus din start de pe lista Republica Moldova, intrucat, din cauza nivelului scazut de trai, vanzarile sunt prea mici ca sa sustina o investitie greenfield, iar pe de alta parte pentru ca in Ucraina nu are inca parteneri de afaceri, de unde sa importe produse mai ieftine. Are marele avantaj de a fi castigat, de-a lungul timpului, increderea furnizorilor de echipamente din Franta, Spania si Italia, care ii ofera preturi bune (in general, acestea variaza intre 500 si 2.000 de euro pentru microutilaje pentru pasteurizarea laptelui sau adapatoare).

Ca si atunci cand s-a lansat in Romania, timp de cateva luni de la intrarea pe piata va oferi sute de produse la promotii, si abia apoi va impune preturile recomandate de furnizori. Ca locatii, spera sa isi permita sa inchirieze spatii deja amenajate in capitalele celor doua tari, in care sa poata expune doar propriile produse. A alocat in acest sens o investitie de 50.000 de euro/unitate.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Nu crede ca va adopta acelasi model de afacere ca cel care a prins in tara, in primul rand pentru ca aici vrea sa se concentreze aproape exclusiv pe echipamentele pentru micii fermieri, care in Romania nu reprezinta decat un sfert din vanzari. Fiind vorba mai degraba de “un experiment”, nu are mari sperante legate de rulajul de marfa din primele luni. De aceea, nici nu ia in considerare sa intre pe aceste piete direct cu retele de magazine, ci prefera sa ramana cu picioarele pe pamant: va deschide doar spatii de prezentare pentru echipamente, in care nu va expune mai mult de 500 de produse, si va lucra doar cu subdistribuitori. Daca, totusi, lucurile vor merge bine, nu va scoate din calcul dezvoltarea unui concept similar si in alte tari din spatiul fostei Iugoslavii, si, in timp, si Bulgaria.

Agroland a incheiat ultimul an cu o cifra de afaceri 2012 de 15 milioane de euro, iar in primul semestru din acest an vanzarile sunt cu 30% mai mari decat in aceeași perioada a anului trecut. Crede ca in scurt timp va ajunge la venituri de 20 de milioane de euro, cu o marja de profit de 3-5%. “Anul trecut nu am avut niciun profit, pentru ca am facut investitii importante in deschiderea de noi depozite, in achizitia de automobile si un sistem ERP.”

173 din magazinele Agroland sunt deschise in franciza, prin 50 de parteneri. Pentru achizitia unei francize este nevoie de un capital initial de circa 14.000 de euro: taxa de franciza costa 3.000 de euro, inchirierea si amenajarea spatiului, cam 7.000 de euro, iar fondul de marfa necesar pentru inceput este de 3.000-4.000 de euro. Teoretic, investitia se amortizeaza dupa circa un an. Pentru moment, extinderea rețelei de francizati a fost suspendata, Horia Cardos dorind sa se concentreze, o vreme, pe consolidarea relatiilor cu partenerii existenti.

Clientul de baza al Agroland este micul fermier, cel care detine o gospodarie in mediul rural si creste animale pentru autoconsum sau cumpara furaje pentru animalele de talie mare. In ultima perioada, acest segment a crescut ca pondere in totalul vanzarilor, caci tot mai multa lume este preocupata de originea alimentelor pe care le consuma si prefera sa isi creasca propriile

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

animale la o ruda sau la un cunoscut de la tara. In general, sunt oameni tineri, ceea ce, crede Cardos, se datoreaza scaderii puterii de cumparare a persoanelor in varsta, dar si tendintei tinerilor de a emigra de la oras la sat, alimentata inclusiv de programele cu fonduri europene de sustinere a tinerilor fermieri. Consumatorii nostri au un nivel de educatie inalt si venituri peste medie, caci, desi nu suntem chiar ieftini, se intorc la noi si, adesea, produsele care se vand cel mai bine sunt si cele mai scumpe”. Probabil ca, datorita cresterii sumelor puse la dispozitie prin programele europene, de la 40.000 de euro la 70.000 de euro, numarul de clienti va spori.

Criza economica nu l-a afectat foarte puternic, pentru ca isi dezvoltase o gama foarte diversa de produse, acestea fiind accesibile atat celor mai saraci oameni de la tara, cat si fermierilor care cauta cele mai bune utilaje de pe piata. Cea mai mare cerere o au furajele, semintele si puii de o zi, iar vanzarile pe aceste categorii nu au avut mai deloc de suferit. Cu atat mai mult cu cat „tot mai multi oameni isi doresc sa-si creasca propriile animale, caci pretul carnilor creste constant, in timp ce cel al cerealelor si al furajelor a ramas relativ acelasi”.

Isi aminteste ca, prin 2007, cand tara era in plina crestere economica, numarul clientilor scazuse considerabil, caci micii fermieri, in loc sa continue traditia, sa-si cultive legumele si sa-si creasca animalele, preferau sa isi cumpere gazon si sa planteze cateva flori.

Un segment cu o crestere incurajatoare este cel al crescatorilor de cai. „In tara intra exemplare tot mai valoroase, oamenii care isi permit incep sa-si dea seama de diferentele de rase, s-a inmultit vizibil si numarul de expozitii si concursuri din regiune”. Firma sa ofera zeci de feluri de furaje, instalatii pentru hranire si pentru adapat sau garduri electrice pentru pasuni.

Totusi, “cei mai multi clienti cumpara pui de o zi, asa ca am adus o gama de 14 rase diferite, dintre care jumatate sunt importate.” La acestea din urma si-a pus un adaos foarte mic, caci, cu riscul de a intra in pierdere, a preferat ca

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

magazinele sale sa fie recunoscute pentru oferta variata. Per total, importurile reprezinta circa 15-20% din rulaje.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VĂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



AL PATRULEA VAL DE CAPITALISTI (GENERATIA Y)

MOSTENITORII MILIONARI INTRA IN AFACERI

Copiii milionarilor romani sunt, in general, scoliti in strainatate, urmeaza cursuri de supraspecializare si adesea, par mult mai maturi decat restul tinerilor. Si asta pentru ca, de cand sunt mici, li se pune in vedere ca trebuie sa duca mai departe afacerile in care parintii lor si-au investit jumatate din viata si toate resursele financiare si emotionale. Tot parintii insista sa invete la scoli prestigioase de business, pentru a capata suportul teoretic la care ei, in anii '90, nu aveau acces, ceea ce adesea s-a reflectat in performantele mai nefericite ale firmelor.

Doar ca tinerii de azi trebuie sa faca fata unor provocari mult mai mari decat cele cu care se confruntau „predecesorii” lor in anii de dupa Revolutie, cand nu exista concurenta in mai niciun domeniu, iar corporatiile straine nu luasera inca Romania in vizor. In plus, astazi, tentatiile sunt mult mai mari, iar un tanar venit dintr-o familie foarte bogata poate intelege prea tarziu ca afacerea parintilor a fost construita cu truda si trebuie dusa mai departe, nu „consumata” in baruri si cluburi.

Mai toti proprietarii de afaceri de familie se tem ca, dupa retragerea lor, se va alege praful. Ion Lazar si sotia sa, patronii hotelului Caro, se tem ca, la un moment dat, copiii se vor plictisi si vor lasa afacerea de izbeliste. Radu Enache, de la Continental, era convins ca, in ciuda promisiunilor fiului ca se va intoarce in tara, de fapt va ramane in Italia, dupa absolvire. S-a inselat, iar Daniel gestioneaza astazi cu brio o parte din afacerile tatalui sau. George Copos a dus aceasta temere la un alt nivel: a determinat-o pe fiica sa, Ana, sa semneze un

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

contract de fidelitate care prevede ca, după ce va termina cursurile, se va întoarce în țară și se va implica în business-ul familiei.

Alți copii de milionari au ales să rămână în țară și să se implice încă din timpul facultății în conducerea companiilor. „Tata mi-a spus de când am terminat liceul că sunt pregătit să lucrez în firmă și mi-a inoculat această ambiție de a duce mai departe afacerea pe care el a clădit-o de la zero”, spune serios Dan Tolea, fiul lui Florea Tolea, patronul grupului de firme TEF din Pitești, a cărui avere se ridică la peste șapte milioane de euro.

Alții s-au implicat în afacerile părinților pentru că știu că în ei stă speranța, chiar dacă, în adâncul sufletului, și-ar fi dorit să lucreze cu totul altceva. Pe toți îi unește, însă, aceeași fobie, de a nu fi asociați exclusiv cu numele părinților, ci să reușească să-și impună propria personalitate și propriile performanțe.

OCTAVIAN LAZAR – HOTEL CARO

Octavian Lazar lucrează împreună cu tatăl său din 1990. „Am fost și muncitor necalificat, și paznic, și receptioner. Apoi am fost avansat șef de recepție, iar din 2000 sunt directorul hotelului Caro”. Timp de 20 de ani, se minunează și el, și tatăl, sau, de cât de diferit le este stilul de conducere.

Explica Ion Lazar: „El are 32 de ani, deci e normal să nu avem aceeași viziune. De exemplu, eu îmi fac toate calculele și planurile pe hârtie, el nu se desprinde de computer. Eu îl sun, el îmi da reply pe mail. Eu sunt destul de rigid cu agajații, el glumește cu fiecare-n parte. Eu îmi fac niște calcule mentale clare, legate de buget, pe care nu le comunic angajaților. El are totul trecut în tabele pe calculator și, adesea, le arată subordonaților. Biroul meu este extrem de ordonat, în culori pale. Al lui e haotic, mocheta e plină de hârtii, iar pereții sunt portocalii.”

Îl completează și Octavian, râzând: „Când m-am angajat aici, am decis să nu le spunem oamenilor că eram fiul patronului. Eram muncitor necalificat, iar restul

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 „Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 „Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: „Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

echipei ma sfatuia tot timpul sa „ma fac ca muncesc cand apare seful, un tip masiv care nu-i suporta pe cei care stau degeaba”.

Ion Lazar spune ca nu a suportat niciodata ideea de copii de bani gata. „Ba chiar, la un moment dat, Octavian mi-a cerut un imprumut de 10.000 de euro pentru sotia lui, care voia sa-si deschida o cofetarie. Nu i-am dat, dar i-am spus ca eram dispus sa-i cumpar eu o parte din actiunile pe care le are la firma, in schimbul banilor. Nu a vrut, evident, si s-a descurcat singur”. De altfel, cei doi copii ai sai nici macar nu sunt trecuti in testament, mostenitorii averii urmand sa fie cei trei nepotei, in varsta de cinci, patru si, respectiv, un an.

NORA SEROUSSI

Nascuta in Sudan, Nora Seroussi si-a petrecut copilaria in Ghana si Canada, in sa afiseaza o atitudine foarte americana. Locuia la Londra, dar acum si-a vandut apartamentul de acolo si si-a construit o casa in Romania, aproape de Bucuresti. „Nimeni nu ma intelegea, ma intrebau daca am o problema cu capul, caci, in final, cine renunta la Londra ca sa se mute tocmai la Bucuresti...” Dar decizia era bine calculata, si in niciun caz luata peste noapte, caci avea deja afaceri aici, in timp ce la Londra ajunsese sa locuiasca maximum o saptamana odata la sase luni. „In plus, imi plac mai mult oamenii de aici, iar atmosfera este cu totul diferita”, spune fiica lui Joseph Seroussi, patronul J&R Enterprises. Cunoaste bine Romania, caci vine aici din anii '60-'70, nu cunoaste, in sa, si limba, dar intentioneaza s-o invete. Cu atat mai mult cu cat nu numai ca s-a mutat definitiv in Bucuresti, dar si-a si deschis propria afacere, un bar intitulat Beverly Hills, inspirat din lumea vedetelor din California, cu interioare calde si luminoase, decorate cu posterele cu filme si actori hollywoodieni. O reteta cu care nu crede ca are cum da gres. „Cred ca am invatat destul de bine ce vor romanii si sper nu am probleme nici cu identificarea clientelei potrivite, nici cu

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismului Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

angajatii, carora le-am pus in vedere ca nu le impun decat doua conditii: sa fie amabili cu clientii si sa nu ma fure”.

Dupa ce a lucrat ani buni in Beverly Hills ca organizator de evenimente pentru firme mari si pentru primarii, a plecat la Londra, unde a organizat tot evenimente, dar de data aceasta caritabile, iar acum, prin mutarea in Romania, are ocazia se ocupe de firmele tatalui sau. Nu si-a dorit insa aceasta cariera. Spune ca, intr-adevar, ea se ocupa de organizarea prezentarilor de moda pentru firmele tatalui sau si de tot ceea ce inseamna imagine pentru marca Seroussi. In rest, inasa, fiecare se descurca pe cont propriu.

ADINA NICULAE - INTERAGRO

La doar 24 de ani, Adina Niculae ocupa pozitia de vicepresedinte al companiei tatalui sau, Interagro. A fost numita de acum doi ani, imediat dupa absolvirea facultatii de management din cadrul Academiei de Studii Economice din Bucuresti, inasa lucruse si de-a lungul studentiei tot aici. Spre deosebire de majoritatea copiilor oamenilor de afaceri de succes, Adina a ales sa ramana la o universitate din tara, „tocmai ca sa fiu cat mai aproape de tata si de compania noastra”. In cadrul grupului Interagro, se ocupa de diviziile de agricultura, energie si trading. „De cand eram mica imi doream sa ajung sa lucrez aici, imi place foarte mult si nu cred ca voi face vreodata altceva”. In schimb, sora sa, cu 12 ani mai mare, a ales sa nu lucreze in compania familiei, optand pentru domeniul asigurarilor.

Desi a ajuns deja intr-o functie de mare responsabilitate, Adina nu se vede la conducerea companiei decat, poate, peste 20 de ani. „Am fost baietoasa tot timpul, de cand eram mica eram pasionata de motoare si de masini. Tot timpul m-am simtit mai bine in compania barbatilor, intotdeauna am preferat muntele

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

marii. In final, insa, tot femeie sunt, iar asta nu e un domeniu de fete, trebuie sa mai capat experienta.”

Recent, a participat la Zimnicea la inaugurarea unei fabrici de ulei, urmare a unei investitii de 35 de milioane de euro a grupului InterAgro. Spune in sa ca locuieste in Bucuresti si de aici coordoneaza activitatea firmei, neavand de gand sa se mute la sediul-mama, din Zimnicea.

Tatal sau, Ioan Niculae, a ajuns, datorita activitatilor derulate prin InterAgro, sa fie singurul roman prezent in ultima editie a Topului Forbes al miliardarilor lumii, avand o avere estimata la 1,1 miliarde de dolari, ceea ce il claseaza pe locul 1.268 in lume. In doar ultimele 12 luni, a investit aproape 50 de milioane de dolari intr-o centrala in cogenerare, menita sa scada costurile cu energia, ceea ce arata ca, in continuare, compania are planuri pe termen lung. Tot anul trecut, InterAgro a inceput sa tranzactioneze surplusul de energie si a lansat si un nou operator privat de aeronave.

DANIEL ENACHE – CONTINENTAL

Daniel Enache este fiul proprietarului lantului hotelier Continental. Are 25 de ani si lucreaza deja de doi ani in lantul tatalui sau – practic, de cand s-a intors de la studiile universitare, din Italia. A studiat acolo Economia artei si culturii in cadrul institutului Luigi Bocconi, iar „de cand m-am intors, am lucrat atat in departamentul de marketing, cat si in cel de vanzari”, iar acum contribuie la proiectul de listare pe bursa a grupului Continental. Ce urmeaza, dupa acest pas, asteptat pentru finalul acestui an? „Nu stiu inca, este decizia tatalui meu“, spune serios Daniel Enache.

Spune ca nu s-a gandit niciodata sa ramana in Italia, desi ajunsese sa stapaneasca foarte bine limba si are un grup de prieteni extraordinari acolo. „Mi-am ascultat constiinta si m-am intors acasa, in sa, chiar daca aici era clar ca ma

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

voi implica in industria hoteliera, iar obiectivul meu era sa-mi lansez o afacere in industria culturala. Totul ma fascineaza in acest domeniu, de la editare de carte, pana la productie de televiziune.” Pe de alta parte, nu se uita in spate cu regret, mai ales de cand si-a dat seama ca, totusi, piata romaneasca este insuficient dezvoltata. „Nu cred, de exemplu, ca s-ar uita vreun roman la un Discovery romanesc. In general, la noi sunt foarte, foarte putine business-uri culturale propriu-zise”.

In final, inasa, admite ca turismul nu a fost niciodata pasiunea sa. Pe de alta parte, nu avea cum sa nu-si ajute parintele, mai ales daca asta inseamna sa ajunga mostenitorul unui imperiu de 15 unitati hoteliere. In viata privata, inasa, se intoarce la adevaratele sale pasiuni: „Citesc, ascult muzica, ma uit la filme, ma plimb. Cum am liber, plec in Italia, la prietenii ramasi acolo“.

IOANA SUCU – MOBEXPERT

Ioana Sucu are 18 ani si o ambitie de invidiat. In primul rand, se straduieste sa isi demonstreze siesi, dar si parintilor si cunostintelor, ca nu este „alt copil de bani gata” care toaca tot ce au economisit mama si tata. „As fi ingrozita sa citesc despre mine ca am luat o afacere bine pusa la punct si am doborat-o, pentru ca am cheltuit tot ce-am gasit in vistierie. Nu, voi face ceva pe cont propriu, voi demonstra ca sunt in stare sa ma descurc singura”. Pana atunci, a preluat lantul de restaurante Mex Cafe, din incinta showroom-urilor Mobexpert. Provocarea a fost sa faca din aceasta retea o sursa de profit, caci „pana acum, restaurantul functiona de mult timp, dar iese ori pe zero, ori pe pierdere. Asta a fost responsabilitatea pe care mi-a dat-o tata, sa vad o oportunitate aici si sa profit de ea”, spune Ioana Sucu. Usor nu ii este, cu atat mai mult cu cat se pregateste sa dea admiterea la London School of Economics. Crede ca va reusi

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

sa coordoneze business-ul si de la Londra si isi pune mari sperante in invaturile pe care le va deprinde la aceasta institutie prestigioasa.

Pana acum, primul pas important pe care l-a facut a fost dezvoltarea capacitatii bucatariei, investitie care permite diversificarea meniului si asigurarea serviciilor de catering. In lunile urmatoare, va demara o divizie de organizare de evenimente in cadrul restaurantului Mex Cafe, prin care spera sa rebranduiasca localul in randul clientilor cu venituri peste medie. De altfel, asta si-ar si dori sa faca dupa absolvire, o firma de organizare de evenimente. „De exemplu, mi-as dori sa ma implic in organizarea de nunti, sa ajut fiecare mireasa sa aiba nunta pe care si-o doreste. Stiu ca sunt multi competitori pe piata, dar nu mi-e teama, caci sunt sigura ca voi gasi o nisa pe care sa gasesc oameni interesati”.

In afara pasiunii pentru afaceri, Ioana Sucu are ca hobby sportul, si mai ales schiul, dar si muzica anilor '60-'70 si lectura.

MARIAN TOLEA – TEF

Florea Tolea este patronul grupului de firme Tef din Pitesti, care acopera domenii de la petrol pana la agricultura. Este, in acelasi timp, si tatal lui Marian Tolea (29 ani), pe care l-a cooptat, de peste zece ani, in afacerea familiei. A lucrat impreuna cu tatal sau de la bun inceput, „intrasem in vacanta de vara, nu aveam nimic de facut, iar tata nu-si mai vedea de treaba, asa ca mi-am zis sa vad si eu daca-l pot ajuta cu ceva. Am ajuns sa-mi petrec toata vara in firma”, povesteste Marian. Ulterior, nu s-a mai putut desprinde, si, alaturi de sora sa, a inceput sa treaca in fiecare zi pe la firma.

„Sunt multe lucruri de spus legat de munca intr-o afacere de familie, in primul rand ai satisfactia lucrului facut de tine, tu gresesti, tu ai de pierdut, tu iei o decizie corecta, tu ai de castigat. Pe de alta parte, nu mai am deloc timp liber, exact ce ma deranja tot timpul la tata, ca nu avea suficient timp pentru familie.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Mi-e dor de calatoriile din adolescenta, mi-e dor de discutiile noastre. Acum, petrecem mult timp impreuna, in sa doar in cadrul firmei”. Isi da seama, in timp, ca firma la care este angajat acum va ajunge, la un moment dat, a lui. „Sper sa reusesc sa continui strategia tatalui meu. Pe de alta parte, nu exclud ca la un moment dat sa fac o restructurare totala a afacerii. Pana una-alta, pot sa spun cu mana pe inima ca sunt pregatit pentru aceasta responsabilitate si ca, atunci cand va fi cazul, nu voi ezita sa preiau fraiele si sa duc povestea mai departe”.

TINERII INSCRISI PE LISTA DE AȘTEPTARE A MILIONARILOR

Nici scoala, nici facultatea nu ii invata pe tinerii romani cum sa isi puna pe picioare o afacere, cum sa se descurce pe cont propriu, asa ca sunt foarte rare exemplele de studenti-antreprenori. Putini cati sunt, aleg majoritar domeniile IT si consultanta, iar, in general, investitia nu depasese o mie de euro, bani pe care-i imprumuta de la rude sau prieteni. Adesea, se descurajeaza cand dau de hatisul birocratic caracteristic administratiei publice, de coruptie sau de concurenta prea mare. De-a lungul anilor, statul a incercat sa impulsioneze spiritul antreprenorial in randul tinerilor, in sa adesea rezultatele au fost deplorabile, de vina fiind atat sumele mici acordate, cat si neputinta institutiilor de a gestiona coerent aceste programe, ceea ce face ca, adesea, beneficiarii sa-si obtina banii peste 2-3 de ani de la depunerea dosarelor.

Sunt, totusi, si cazuri de tineri care au reusit in afaceri. Mai toti au lucrat anterior la patron, au o idee asupra mediului economic si de business, dar si asupra bunului mers al unei companii. Cam toti au acumulat experienta de voluntariat in timpul facultatii, iar multi au fost plecati in strainatate la studii sau prin programe de tipul „work&travel”. Domeniile spre care se indreapta cu predilectie sunt IT-ul, PR-ul si publicitatea.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismului Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Mai jos, cateva exemple de succes care arata ca o doza de curaj, o idee originala si ceva sansa pot fi ingredientele unei afaceri in toata regula.

ADRIAN GHEORGHE - THINKBIG

La carma companiei ThinkBig se afla un tanar de doar 23 de ani, Adrian Gheorghe, specializat in economia si dreptul afacerilor si pasionat de francize. Cel mai de succes produs al firmei sale a fost produsul Broaster Chicken, pe care l-a vandut mai multor lanturi, „toate marci foarte cunoscute”. Initial, voia sa-si deschida o franciza Fornetti si s-a documentat temeinic. A renuntat pe parcurs, si, in schimb, s-a reorientat spre intermedierea de servicii pentru companiile cu branduri celebre, care vand in sistem de franciza, si, apoi, si spre consultanta.

„Noi ne-am ocupat de vanzarea in sistem de franciza a celui mai cunoscut lant de cafenele din Statele Unite, Gloria Jeans“, se lauda Adrian Gheorghe. Acum, incearca sa realizeze o baza de date cu potentiali clienti, cu oameni de afaceri care ar putea investi in lanturile de franciza. „Pe scurt, firma noastra realizeaza manuale de proceduri, contracte si gestioneaza orice alte aspecte cu care s-ar putea confrunta francizatii“, explica Adrian. ThinkBig nu este singurul jucator de pe aceasta piata, existand deja un jucator strain important si cu vechime de peste un deceniu. „Cred ca doi competitori pe aceasta nisa nu este chiar mult. In plus, desi firma are doar un an, am intermediat deja contracte in valoare de circa 45.000 de euro, cateva dintre ele destul de importante...” In plus, crede el, in timp oamenii vor realiza ca, decat sa isi infiinteze o companie de la zero si sa suporte singuri provocarea de a o face sa functioneze, pot prelua afaceri la cheie, sigure si care, cu alte cuvinte, nu prea pot sa dea gres.

Fisa afacerii

Anul infiintarii - 2004.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Investitia initiala - 2.000 de euro.

Cifra de afaceri - 20.000 de euro.

Personal – 5 angajati.

TUDOR MAXIM - ELEVATE MEDIA

Tudor Maxim are 25 de ani si se lauda cu unul dintre cele mai originale si profitabile business-uri din publicitate. A inceput totul intr-o zi in care a fost nevoit sa urce si sa coboare de cateva ori cu liftul intr-o cladire cu multe, multe etaje. „Mi-am dat seama ca in timpul mort in care sta in ascensor, omul chiar si-ar dori sa vada un afis publicitar, sa aiba cu ce-si ocupa mintea, decat sa se uite in sus sau la restul „vecinilor””, spune Tudor. „Este o nisa buna, in mod inexplicabil, nevalorificata pana acum”. Ceea ce a dus la cateva inconveniente majore: „ne-am facut planul de afaceri, dar ne-am blocat cand a venit vorba de autorizatii, nu stiam cui apartin lifturile, cui trebuie sa-i achitam chiria, nu stiam nici macar daca ar fi o varianta legala.” Au luat-o cu pasi mici. De exemplu, pentru lifturile din blocuri, reprezentantii Elevate Media au discutat cu administratorii, iar solutia gasita a fost sa le achite o taxa lunara, inasa plata se face in mana, nu pe card, asa ca lunar trebuie sa se deplaseze la fiecare in parte, ceea ce presupune o pierdere considerabila de timp si de nervi, caci adesea administratorii se codesc sa elibereze chitante. Acum, incearca sa simplifice si sistemul si sa puna la punct un mecanism unitar si eficient pentru incheierea contractelor si achitarea facturilor. In prezent, compania lui Tudor Maxim are peste 200 de contracte de vanzare a spatiului publicitar din ascensoare, majoritatea vizand zona centrala a Bucurestiului. Pentru urmatorul an, isi propune cresterea retelei de spatii publicitare de noua-zece ori, accentul urmand sa fie pus pe blocurile din apropierea supermarketurilor.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Fisa afacerii

Anul infiintarii - 2005.

Investitia initiala - 2.000 euro.

Cifra afaceri la patru luni - 10.000 euro.

Personal - Doi colaboratori si cinci angajati.

LAVINIU GAVANESCU – IMA GROUP

Firma Ima-Group ofera servicii de web design, dezvoltandu-si in paralel o gama diversa de servicii integrate de promovare in online. De exemplu, prin ultimul contract obtinut, se va ocupa de transmisia live, pe internet, a evenimentelor importante organizate de Camera de Comert si Industrie a Romaniei. Interesant este ca la carma sa se afla un tanar de doar 22 de ani, pasionat de domeniu si suficient de intreprinzator cat sa remarce lipsa de maturitate a pietei, concurenta scazuta din acest sector, dubla de cererea foarte mare de asemenea servicii.

Lavinu Gavanescu pare mai matur decat indica varsta sa. Se plange de birocratia excesiva, de practicile corupte din administratia publica, dar si din mediul privat, de fiscalitatea ridicata. Nu este foarte incantat nici de colegii sai de breasla, care nu dau dovada de suficient profesionalism pentru a creste increderea companiilor in aceste servicii. Da aici exemplul web-designerilor care produc site-uri de proasta calitate, fara a oferi garantie si servicii de actualizare si service. In plus, remarca inmultirea unor „asa-zise firme de intermediere de servicii de web-design, care nu se pricep si ingreuneaza comunicarea cu clientul, acesta obtinand la final un produs scump, adesea nepotrivit pentru afacerea sa“.

Fisa afacerii

Anul infiintarii - 2004.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Investitia initiala - 1.000 euro.

Cifra de afaceri - 10.000 euro.

Personal - 2 angajati.

ALINA BOTEZATU - Perspective Group

Alina Botezatu a infiintat firma de headhunting Perspective Group cand avea 26 de ani. In doar doi ani, aceasta mica afacere de recrutare si consultanta in domeniul resurselor umane a ajuns de la trei la peste douazeci de clienti, toti din categoria firmelor medii sau mari. Concret, angajatii Perspective preiau activitatile de recrutare de personal, de salarizare si de evaluare a angajatilor, companiile putand astfel renunta cu totul la departamentul de resurse umane. Spune ca este o meserie frumoasa, „pentru care trebuie sa ai un anumit fler, sa reusesti sa intelegi bine si intr-un timp foarte scurt cultura organizationala si valorile companiei-client pentru a fi sigur ca vei identifica angajati potriviti ca personalitate si obiective”, explica Alina Botezatu.

Inainte de a-si lansa afacerea, lucrase sase ani intr-o companie „din domeniul resurselor umane si business development”, dupa care, timp de un an, a activat ca freelancer. Abia in momentul in care a strans suficienti clienti seriosi a facut pasul urmator, spre infiintarea companiei. Crede ca nu putea gasi un moment mai bun, caci firma s-a dezvoltat rapid. Astazi, Perspective Group are sase angajati si ofera nu numai servicii de executive search, recrutare si consultanta pentru firme, ci si consiliere in cariera pentru persoanele aflate in cautarea unui job sau pentru cele care doresc sa faca o schimbare.

Spune ca cea mai mare problema de care s-a lovit pana acum este neseriozitatea candidatilor, care adesea nu se prezinta la interviuri fara nicio atentionare in prealabil.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Fisa afacerii

Anul infiintarii - 2004.

Investitia initiala - 25.000 euro.

Cifra de afaceri - 80.000 euro.

Personal - 6 angajati.

DANIEL SECAREANU - Tigros Net Tech

La 24 de ani, Daniel Secareanu este de profesie antreprenor. In ce domeniu? Greu de pus degetul pe unul singur, firma sa oferind atat servicii de IT, cat si de recrutare, media sau promovare. La un moment dat, convenise cu angajatorul sau sa fie platit nu cu banii in mana, ci printr-o firma. Asa ca si-a infiintat o societate, Tigros Net Tech, care livra servicii IT respectivei companii. „O cunostinta care lucra intr-o organizatie nonguvernamentala m-a intrebat daca nu as vrea sa ma ocup si de rețeaua lor, si asa, am reusit, pe nesimtite, sa am doi clienti”, povesteste Daniel.

Pasionat dintotdeauna de calculatoare, incepuse inca din facultate sa realizeze o revista de IT, el fiind singurul care se ocupa de redactarea, editarea si publicarea sa. Intre timp, a absolvit un program de masterat in managementul IT, la Budapesta, la faimoasa Central European University (CEU). Aici, a reusit sa castige increderea unor profesori universitari care si-au asumat rolul de business angels, oferindu-i atat mentorat, cat si finantare. Asa a atras 50.000 de euro pentru scoaterea unei noi reviste pe piata, „Solutia IT“. Tot dascalii sai i-au propus ca, dupa absolvire, sa devina „recrutorul“ oficial pentru programele acestei universitati in Romania.

Deruleaza toate aceste activitati pe o singura firma, Tigros Net Tech, iar acum se gandeste in ce directii sa se mai indrepte.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”

Domeniul major de intervenție 3.1 “Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: “Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză”: POSDRU/92/3.1/S/64309



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismului Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



ROMÂN

Fisa afacerii

Anul infiintarii - 2003.

Investitia initiala - 400 euro.

Cifra de afaceri - 10.000 euro.

Personal - 2 angajati.

MARIUS ALEXA - KAPITAL

Marius Alexa (28 de ani) a cumparat, in 2001, domeniul web www.finantare.ro, pe care voia sa creeze o platforma utila celor care doresc sa-si dezvolte afacerile. Spune, razand, ca investitia sa in firma Kapital SRL nu a depasit 12 euro, suma pe care o obtinuse oricum la lichidare, atunci cand si-a dat demisia de la fostul loc de munca.

Site-ul s-a bucurat imediat de succes, ceea ce l-a determinat sa isi concentreze activitatea pe noua oportunitate ivita in perioada de inceput a anilor 2000, fondurile europene de pre-aderare. Curand, s-a apucat, la randul sau, sa ofere consultanta si sa redacteze proiecte pentru obtinerea de fonduri europene. Anul acesta, s-a intalnit cu reprezentantii unei companii germane care ii admirase de la distanta realizarile si vor deschide impreuna o noua companie, Sologics, ce va avea ca obiect de activitate externalizarea pentru realizarea de magazine online. Astazi, tanarul din Iasi a ajuns la venituri anuale de circa 300.000 de euro. Cu o investitie de, sa nu uitam, doar 12 euro.

Fisa afacerii

Anul infiintarii - 2001.

Investitie initiala - 12 euro.

Cifra de afaceri – 280.000 de euro.

Personal – 9 angajati.

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Investește în
OAMENI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor"

Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale"

Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309