

Campionii în business din Transilvania și Banat: Am reușit pentru că am fost învățați de mici cu munca

România are nevoie de o clasă puternic dezvoltată antreprenorial, iar acest lucru nu se poate realiza decât prin muncă și educație, este concluzia ediției a șasea a galei „Campionii în business ai Transilvaniei și Banatului”, care a avut loc ieri la Cluj-Napoca. Ziarul Financiar a premiat la Cluj trei companii mari și mijlocii (cu o cifră de afaceri de peste 15 mil. euro în 2012) și trei companii mici (cu afaceri cuprinse între 3 și 15 mil. euro anul trecut), deținute și dezvoltate pe teritoriul României.

LAURENȚIU COTU -
ZF TRANSILVANIA

O parte dintre antreprenorii din Transilvania și Banat care au afaceri în sectoare precum alimentară, furnizarea de soluții energetice, furnizarea de servicii și soluții IT, construcția de mașini și utilaje, industria optică, industria ceaiurilor sau a vinurilor au devenit câștigătorii celei de a șasea ediții a proiectului „Campionii în business”, susținut de Ziarul Financiar în parteneriat cu fondul de investiții Enterprise Investors, BCR, cea mai mare bancă locală, firma de audit și consultanță PwC și Fundația Triple Helix.

Partenerii proiectului „Campionii în business” au decis să acorde și câteva premii speciale pentru povești de succes inedite ce stau la baza performanței antreprenoriale.

Premiile speciale au fost acordate companiilor EnergoBit, Interoptik și producătorului de vin Cramele Recas. La categoria companiilor mijlocii și mari, au fost premiați producătorul de carne de pui Transavia și distribuitorul de produse veterinare Maravet.

La secțiunea companiilor mici, au fost premiate următoarele firme: EBS România din Cluj-Napoca (software, cu o cifră de afaceri de 49,2 mil. lei în 2012, în creștere cu 146% față de 2011, și un profit de 6,8 mil. lei, în creștere cu 184% față de 2011); producătorul de utilaje agricole IRUM din Reghin (cifră de afaceri de 15,1 mil. lei în 2012, în creștere cu 11% față de 2011, și un profit de 12,6 mil. lei, în creștere cu 11% față de anul anterior); producătorul de ceaiuri Laboratoarele Fares Bio Vital (cifră de afaceri de 48,1 mil. lei în 2012, în creștere cu 21% față de 2011, și un profit de 12,3 mil. lei, în creștere cu 7% față de 2011).

Premiile speciale au fost acordate companiilor EnergoBit (cifră de afaceri de 399,8 mil. lei în 2012, în creștere cu 3% față de anul 2011, și un profit de 63,2 mil. lei, în creștere cu 28% față de anul anterior); producătorului de vin Cramele Recas (cifră de afaceri de 73 mil. lei în 2012, în creștere cu 22% față de anul 2011, și un profit de 14 mil. lei, în creștere cu 29% față de anul 2011) și Interoptik (cifră de afaceri de 15,8 mil. lei în 2012, în creștere cu 9% față de anul 2011, și un profit de 3,2 mil. lei, în creștere cu 1% față de 2011).

La categoria companiilor mijlocii și mari, au fost premiate următoarele firme: producătorul de carne de pui Transavia (cifră de afaceri de 426,9 mil. lei, în creștere cu 19% față de 2011, și un profit de 39,7 mil. lei, în creștere cu 28% față de anul anterior) și distribuitorul de produse veterinare Maravet (cifră de afaceri de 89,6 mil. lei, în creștere cu 19% față de 2011, și un profit de 11,4 mil. lei, în creștere cu 1% față de 2011). A mai fost premiat și producătorul de echipamente de contorizare AEM (cifră de afaceri de 279,9 mil. lei în 2012, în creștere cu 8% față de 2011, și un profit de 33 mil. lei, în creștere cu 14% față de 2011).

laurentiu.cotu@zf.ro



FOTOGRAFIE: Dan Tautan



Cristian Nacu,
partener, Enterprise Investors

Suntem interesați de companiile din sectorul energetic sau cele din agricultură și încercăm să fim acolo unde este creștere și să profităm de tendințele din economie. Antreprenorii trebuie să se gândească ce vor să facă cu compania pe care o dețin, unde vor să o ducă, care este ținta lor. Cred că analiza unei achiziții trebuie făcută din prisma sinergiilor pe care acestea le generează. În continuare va fi o luptă pentru supraviețuire, trebuie găsite soluții de eficientizare, iar statul trebuie să creeze un mediu de afaceri cât mai prielnic, echidistant, care să favorizeze companiile serioase, cinstite, în dauna celor care au un comportament neadecvat în piață.

Criza i-a făcut pe mulți să se uite în propria lor ogradă și să facă curățenie. Cei care au reușit să facă asta vor fi mult mai bine pregătiți pentru o etapă viitoare de creștere, sperăm noi în anii care urmează. Dacă creșterea a fost sănătoasă, acest lucru poate să creeze o premisă pentru noi. Anul viitor nu sunt foarte multe semne de revenire a economiei.

Marius Lazăr,
director Regional Corporate, BCR



Soldul creditorilor este în scădere, iar astăzi orice decizie de investiții se ia mult mai greu, mai atent. Suntem prudenți în acordarea creditelor, ne uităm și analizăm foarte atent business planurile companiilor și proiectele lor de viitor. Băncile sunt și astăzi pregătite să acorde suport și finanțare afacerilor bune și credem că acum este un moment bun pentru consolidare și pentru creșterea companiilor în business.

Încrederea este esențială în relația dintre bănci și antreprenori, iar când banca ia decizia să investească alături de antreprenori, aceasta subscie la business planul companiei. Căutăm afacerile care au șanse de dezvoltare, iar acești antreprenori obțin costuri de finanțare competitive în condițiile actuale grele de piață.

Antreprenorii, managerii și băncile trebuie să găsească un punct comun pentru dezvoltarea businessului. Credem în trei sectoare în care ne aducem raportul: construcții de infrastructură, energie și agricultură. Suntem cel mai mare finanțator în domeniul energiei regenerabile.

Ionuț Simion,
partener, lider consultanță fiscală pentru antreprenori și afaceri de familie, PwC România

Bani sunt pe piață, însă fondurile de investiții nu găsesc companiile adecvate în care să investească. Suntem în al cincilea an de criză și poate ne-am obișnuit cu aceasta. Este perioada potrivită să vă stabiliți ce vreți să faceți mai departe, să vă gândiți cum să puteți dezvolta businessul, în acest sens o soluție ar putea fi listarea la Bursă. Auditul reprezintă o măsură care vă dă posibilitatea să verificați dacă afacerea dumneavoastră se desfășoară în parametri normali, iar în ultimul timp am observat o intensificare a



acestei activități. Pe de altă parte, companiile cu pierderi devin interesante pentru antreprenorii care vor să le cumpere, dacă nu sunt datorate, iar dacă aveți un plan de afaceri sănătos, merită să încercați achiziții în acest sens. Există premisele ca în 2014 să se îmbunătățească puțin lucrurile, să aibă aprobare și fondurile în energie, plus alte fonduri disponibile, însă este nevoie în continuare de un cadru care să permită antreprenorilor dezvoltarea.

Irina Anghel-Enescu,
președinte, Triple Helix

Antreprenorii români analizați de noi și-au crescut numărul de angajați cu 6% în 2012, comparativ cu anul precedent. Având în vedere această importanță componentă socială, antreprenorii de succes merită multă admirație și recunoștință, pe lângă aprecierea performanței lor economice. Este încă un motiv pentru care continuăm să căutăm și să promovăm modele de urmat pentru toți antreprenorii români cu potențialul de a deveni campioni în business. La Cluj-



Napoca au fost aduși în prim-plan antreprenorii ale căror companii au crescut chiar și în timp de criză, adevărații performeri care și-au câștigat titlul de Campioni în Business din zona Transilvaniei și Banat.

Asociația Triple Helix este o organizație nonguvernamentală a cărei activitate constă în proiecte pe care le dezvoltă integral și proiecte pe care le concepe și le lansează pentru a fi încredințate spre implementare altor organizații. Printre proiectele de succes lansate de Triple Helix se numără Aspirare Academy, un program educațional cu profesori de la Universitatea Harvard dedicat tinerilor români cu potențial deosebit în domeniul leadership-ului și antreprenorialului.



A șasea ediție a proiectului „Campionii în business” și-a premiat ieri câștigătorii la Cluj

Marcel Borodi,
director general, Brinel

Antreprenorul este un animal ciudat, pe care dacă îl pui în jug va trage fiindcă alt lucru nu știe să facă. Am muncit de mic, am făcut informatică, domeniul de care am fost atras, și am dezvoltat o companie, Brinel. Într-o vreme așa de grea sunt puțini cei care pot spune ce or să facă în următorii 5-10 ani.

Dacă piața îți permite, poți să schimbi modelul de business sau partenerii, pentru a trece peste perioada mai dificilă. Perseverența este bună, iar prin muncă poți obține rezultatele dorite. Ne-am implicat în diverse proiecte pentru a ajuta universitățile de profil să evolueze mai repede cu pregătirea studenților, să ne ofere oameni buni.



Teofil Mureșan,
director executiv, Electrogrup

Antreprenorii încearcă să obțină cât mai mult din ceea ce le oferă comunitatea, respectiv piața. Nu putem gândi dezvoltarea afacerii fără a analiza influențele care vin din exterior, din afara țării. Pentru noi este important să vedem care sunt lucrurile care ne pot asigura succesul. În perioada de boom te împingea valul și creștea, acum trebuie găsite alte căi de dezvoltare. Trebuie să ne dezvoltăm un portofoliu și să încercăm să venim cu tehnologii noi pe piață. În ceea ce privește activitatea Electrogrup, simțim că acum e momentul potrivit să ieșim în alte piețe, în Marea Britanie, de exemplu.

Păstrăm trendul local și vom crește cu peste 10% cifra de afaceri în acest an, pe fondul unor investiții de peste 15 milioane de euro realizate în ultimul an.

În dezvoltarea afacerii cred că este importantă negocierea, dar și parteneriatele cu companiile din același domeniu de activitate. În acest sens, în perioada următoare vom dezvolta o colaborare cu EnergoBit.

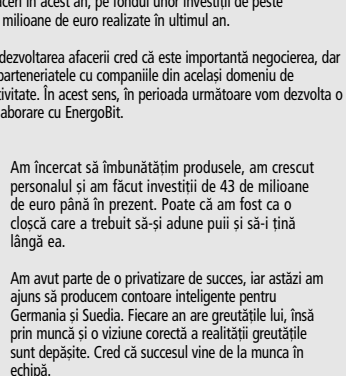
Olimpia Molca,
director general, AEM

În anul 1994 am preluat fabrica AEM din Timișoara, care era în pragul falimentului, și am dus-o spre performanță printr-o disciplină severă pe toate ramurile de activitate. Tinerii care sunt acum în business planurile companiilor și proiectele lor de viitor. Băncile sunt și astăzi pregătite să acorde suport și finanțare afacerilor bune și credem că acum este un moment bun pentru consolidare și pentru creșterea companiilor în business.

Ioan Popa,
director general, Transavia

Sunt un tip perfecționist și corect și nu am vrut să dezamăgesc pe nimeni, încă de la începutul afacerii pe care o conduc. În fiecare an am crescut cifra de afaceri și profitul, iar anul 2013 va fi cel mai bun an pentru Transavia, în ceea ce privește profitul și cifra de afaceri.

Am făcut un brand de carne, am ținut la această idee și am pus-o în practică. Ceea ce îmi propun îmi iese, însă mă bazez pe planuri bine stabilite dinainte. Sunt cel mai mare dușman al Bursei, poate să se prăbușească și mâine, eu nu voi fi afectat și nu cred că



Voicu Oprean,
director general, Arobs Transilvania Software

Pentru Arobs criza a însemnat o oportunitate. Am dezvoltat în această perioadă de criză sisteme de optimizare a costurilor pentru companii, cu target principal antreprenorialul local. Am continuat să creștem modelul de business și am implementat în companie proiecte prin care propriii angajați pot să devină



antreprenori și am făcut primul audit. Educația este un proces care nu trebuie să se termine niciodată. Măsura succesului tău dau alții. Avem 2.000 de clienți în România, este o luptă continuă pe piață care ne ține treji.



vor ieși românii în stradă să protesteze, pun în joc compania mea dacă se va întâmpla acest lucru. Însă, dacă industria cârmii va cădea, să vedeți atunci cum vor ieși oamenii în stradă.

Este un dezechilibru între ce avem în buzunar și pe ce vrem să cheltuiem acești bani. Sfatul meu pentru tineri este să se orienteze către activitatea pentru care sunt pregătiți.

Am început afacerea în urmă cu mai bine de 23 de ani, vremurile erau diferite, însă dacă ai demarat din nou acest proiect acum, nu vei mai avea același succes.