

# Campionii în business din Transilvania și Banat: Viziunea și adaptarea la piață sunt cheia dezvoltării afacerilor

România are nevoie de o clasă puternic dezvoltată antreprenorial, de antreprenori cu viziune care să-și poată crește afacerile de la un an la altul, indiferent de condițiile din piață, este concluzia galei „Campionii în business ai Transilvaniei și Banatului”, organizată ieri la Cluj-Napoca de către Ziarul Financiar, fondul de investiții Enterprise Investors, Banca Comercială Română, firma de consultanță și audit PwC și fundația Triple Helix.

LAURENȚU COTU  
ZF TRANSILVANIA

Aflat la cea de-a șaptea ediție, programul identifică companiile cele mai dinamice din trei regiuni ale țării, Transilvania, Moldova și Muntenia, selectându-le pe cele cu cea mai mare creștere a cifrei de afaceri, a profitului și a numărului de salariați în anul anterior. Pentru regiunea Transilvania și Banat au fost premiate ieri nouă companii, în funcție de trei tipuri de categorii: companii cu afaceri de peste 70 de milioane de lei în 2013, companii cu afaceri sub 70 de milioane de lei în 2013 și companii care merită „premiu special”. Programul selectează doar companiile deținute de antreprenori, profitabile, cu peste 10 salariați.



FOTOGRAFIE: Mircea Rosca

## CAMPIONII ÎN BUSINESS ÎN TRANSILVANIA ȘI BANAT

Cine sunt companiile și antreprenorii premiați în acest an

### COMPANII CU AFACERI DE PESTE 70 MIL. LEI

| Companie       | Județ     | CA în 2013 (mil. lei) | Dinamică CA față de 2012 (%) | Dinamică profit 2013 vs. 2012 (%) | Accionar majoritar            |
|----------------|-----------|-----------------------|------------------------------|-----------------------------------|-------------------------------|
| Elba           | Timiș     | 194                   | 57                           | 580                               | Listă persoane fizice         |
| Electro Sistem | Maramureș | 108                   | 44                           | 29                                | Stefan Blasko, Roland Kerekes |
| Bilka Steel    | Brasov    | 105                   | 41                           | 169                               | Horatiu Tepeș                 |

### COMPANII CU AFACERI SUB 70 MIL. LEI

|                   |           |    |    |     |                    |
|-------------------|-----------|----|----|-----|--------------------|
| Emsil Techtrans   | Bihor     | 52 | 39 | 56  | Dan Silviu Mânzat  |
| Grup Energoinstal | Cluj      | 35 | 58 | 464 | Listă acționari    |
| Fares Bio Vital   | Hunedoara | 56 | 16 | 18  | Silviu Socol (50%) |

### PREMIU SPECIAL

|                             |      |     |     |     |                 |
|-----------------------------|------|-----|-----|-----|-----------------|
| Astra Vagoane Călători Arad |      | 180 | 229 | 529 | Valer Blidar    |
| Transavia                   | Alba | 460 | 8   | 37  | Ioan Popa       |
| Farmec                      | Cluj | 138 | 13  | -8  | Familia Turdean |

La categoria companii cu afaceri de peste 70 mil. lei au fost premiate companiile Elba din Timișoara (echipamente electrice de iluminat), cu afaceri de 194 mil. lei în 2013, în creștere cu 57% față de anul anterior și un profit net în creștere cu 580% față de 2012, compania Electro Sistem din Maramureș (fabricarea aparatelor de distribuție și control al electricității), cu o cifră de afaceri în 2013 de 108 mil. lei, în creștere cu 44% față de anul anterior și un profit net în creștere cu 29% față de 2012. A mai fost premiată la această categorie și compania Bilka Steel din Brașov (fabricarea produselor metalice), cu o cifră de afaceri de 105 mil. lei în 2013, în creștere cu 41% față de anul anterior și un profit net în creștere cu 169% față de 2012.

La categoria companii cu afaceri sub 70 mil. lei au fost premiate companiile Emsil Techtrans din Bihor (fabricarea utilajelor și a mașinilor-unelte), care a înregistrat în 2013 o cifră de afaceri de 52 mil. lei, în creștere cu 39% față de anul anterior și un profit net în creștere cu 56% față de 2012, Grup Energoinstal din Cluj (lucrări de instalații sanitare), cu afaceri de 35 mil. lei în 2013, în creștere cu 58% față de anul anterior și un profit net în creștere cu 464% față de 2012. La această categorie a mai fost premiată compania Laboratoarele Fares Bio Vital din Hunedoara (prelucrarea ceaiului), cu afaceri de 56 mil. lei în 2013, în creștere cu 16% față de anul anterior și un profit net în creștere cu 18% față de 2012.

Premii speciale au fost acordate companiilor: Astra Vagoane Călători din Arad (fabricarea materialului rulant), premiul special „Rezistența la dezinfectare”, a înregistrat în 2013 o cifră de afaceri de 180 mil. lei, în creștere cu 229% față de anul anterior și un profit net în creștere cu 529% față de 2012. Premiul special a mai primit și compania Transavia din Alba (producător de carne de pui), premiul special „Viziune în antreprenorat”, cifră de afaceri de 460 mil. lei în 2013, în creștere cu 8% față de anul anterior și un profit net în creștere cu 37% față de 2012, respectiv compania Farmec din Cluj (produse cosmetice), premiul special „Branding românesc”, cu o cifră de afaceri în 2013 de 138 de milioane de lei, în creștere cu 13% față de anul anterior și un profit net în scădere cu 8% față de 2012.

În acest an, s-au premiat și cele mai competitive companii, pe județe, din regiunea Transilvania și Banat.



**Dorin Dancu,**  
partener, Inspires

„Când vorbim despre cultura organizațională, vorbim despre caracter al companiei respective. În colaborare dintre antreprenori, interesul meu și interesul tău duc la un numitor comun. Valoarea unui conducător este dată de performanța realizată în companie, în absența lui. Mesajul către antreprenori este de a-și repositiona imaginea față de bancă. Trebuie să aveți zilnic momente de introspecție, să vorbiți cu voi, să vedeți ce aveți de făcut, să ieșiți din starea de tracare.”



**Ștefan Blasko,**  
fondator, Electro Sistem Baia Mare

„Lucrăm cu 320 de oameni în sectorul de producție. Avem două ateliere și acum îl facem pe al treilea, pe fonduri europene și o să mai angajăm oameni. Din 1998 am început producția serioasă și din 2000 investițiile importante. Piața internă este piața noastră de bază, însă am reușit să ajungem în prezent cu exportul la 30%. Din necesitate, am ajuns să creștem produsele proprii, fiindcă odată cu dispariția întreprinderilor socialiste, s-a creat un vid în piață. Suntem în prezent trei mari producători pe piața aparatelor de electricitate din România. Am avut anul trecut o creștere de 44% a afacerilor, însă este o creștere nesănătoasă. O creștere sănătoasă este undeva la 12-14% pe an, evoluția noastră este undeva la 12-14% pe an, evoluția noastră înseamnă, în plus, să ai bani necesari să-ți finanțezi producția. Noi am crescut, în principal, datorită investițiilor din industria fotovoltaică. În acest an nu cred că vom crește la fel de mult ca 2014, asta poate și din lipsa investițiilor în România. Suntem pe un drum bun, însă problema este dispartă, treptat, a inteligenței tehnice, iar pericolul constă în faptul că va trebui să luăm această inteligență de afară. Trebuie reconstruite școlile și liceele profesionale. Tinerilor antreprenori le dorim succes, însă cred că tinerețea este o boală care treptat-treptat se vindecă.”



**Horatiu Mihai Tepeș,**  
fondator Bilka Steel

„În 2007 am dat startul afacerii, a fost o conjunctură favorabilă. Eram angajat într-un concediu slovac care între timp s-a vândut, și astfel am pornit pe acest drum. La început am revândut produse, cunoșteam bine piața. În 2008 a fost un an bun pentru afacerea noastră, am avut o multiplicare de 10 ori a cifrei de afaceri. Profitul a fost bun, am contractat prima linie de distribuție

la finele lui 2008, însă ne-am confruntat cu probleme mari la încasările din piață, la începutul crizei. Din 2010 am reușit să ne revenim. Exportăm în prezent de 1,5 mil. euro în Slovacia, Ungaria sau Bulgaria. În 2013 am reinvestit tot profitul pentru a putea veni cu servicii complete în piață. Încercăm să ne ajutăm partenerii din teritoriu, care sunt peste 500, astfel că ne-am asumat costul de transport al produselor.”



**Gheorge Vușcan,**  
prefect Clujului

„Economia românească are un oarecare dinamism în această perioadă, vizibil și la Cluj. Din păcate, autoritățile se gândește mai puțin la antreprenorii români când împart PIB-ul. La nivelul Clujului avem o sansă de dezvoltare, prin oamenii care sunt pregătiți de universitățile locale. Nu este suficient să ai doar resurse financiare, trebuie să ai și o resursă umană bine pregătită. Continuăm proiectele noastre de dezvoltare, în continuare se vor face investiții la aeroport, în parcuri industriale și vrem să sprijinim și școlile profesionale.”



**Mircea Costin**  
Grup Energoinstal

„Am pornit în urmă cu 16 ani, când am pus pe picioare împreună cu un grup de tineri o firmă într-un mic atelier. Foarte greu am intrat pe piața constructorilor, a fost greu să cumpărăm echipamente și utilaje, însă a apărut un moment de explozie a companiei, când ne-am certificat sistemul de

calitate. Pe de altă parte am lucrat cu materiale bune și am câștigat o imagine bună în piață. Facem instalații în domeniul industrial, hale industriale în principal. În prezent am intrat și pe piața instalatilor pentru clădirile de birouri, un segment cu potențial de creștere la Cluj. Am lucrat și pentru compania De'Longhi din Jucu, dar și pentru câteva companii germane din Sibiu. În perioada următoare investițiile vor fi în scădere, asta recepționăm noi din piață.”



**Angela Negru**  
Laboratoarele Fares Bio Vital

Pe lângă ceaiuri am pus accent și pe alte produse, precum capsule sau comprimate, care au contribuit la creșterea afacerilor noastre în 2013. Am început activitatea în anul

1990, fiind prima întreprindere ruptă din trustul Plafar. În prezent avem propria rețea de distribuție, un departament de ambalare și unul de produse lichide. Exportăm puțin, aproximativ 5% din cifra de afaceri, pentru că încă mai avem de acoperit piața națională. În 2013 am avut o creștere, care la noi se înregistrează an de an. Ne-am diversificat portofoliul de produse și am început să dezvoltăm diverse produse din plante.”



**Corneliu Negreț**  
Astra Vagoane Călători Arad

„Activitatea de construcție de material rulant este o activitate specifică, iar derularea unui contract durează între un an și trei ani. Problema este că cei care guvernează România nu sunt interesați de aceste companii, precum Astra Vagoane Călători. În aceste condiții, lucrăm aproape exclusiv pentru export, 99% din producție. Avem contracte la Arad și Timișoara, unde facem reabilitări de tramvaie, însă în România nu există

în prezent nicio licitație de achiziție pentru tramvaie noi. La licitația pentru ramele de metrou nu pot participa companii românești, datorită condițiilor impuse. Avem un contract de 120 mil. euro cu o firmă din Brazilia pentru furnizarea de vagoane de călători, plus un contract de 80 mil. euro cu o firmă din Cehia, tot pentru furnizarea de vagoane de călători. La export am avut licitații în Turcia și solicitări din America de Sud pentru vagoane de călători. În ceea ce privește contractul cu Brazilia, finalizăm în perioada următoare livrarea vagoanelor de călători.”



**Florin Deaconescu,**  
partener, Servicii de Audit, PwC România

„Observăm multe cazuri de afaceri de familie în care separarea businessului, a organizației în sine, de averea personală, familială, este precară, familiile folosesc activele businessului, businessul folosește activele familiei. Observăm cazuri în care antreprenorii își doresc sau sunt nevoiți să transfere într-un timp foarte scurt businessul către generația a doua și, fie businessul, fie copiii lor, nu sunt pregătiți pentru acest lucru.

Sunt și cazuri de antreprenori care vor să monetizeze businessul prin tranzacție, vânzare, listare la bursă și le este greu să-și convingă pe investitori că firma poate supraviețui și crește fără ei. Soluția pentru aceștia ar fi creșterea gradului de independență a firmei față de persoana fondatorului. Aici ar ajuta o structură de guvernare a companiei, mecanisme interne și oameni care să asigure funcționarea firmei, părți terțe, independente, care să pună o oglindă onestă în fata businessului. De asemenea, este foarte importantă separarea din timp, în mod optim a averii personale de „averea” firmei, a registriului personal de cel comercial. Mai concret este nevoie de asigurarea unei structuri de management formal, juridic și operational, care să-i permită antreprenorului să se concentreze pe activitățile strategice, evaluarea realităților valorii businessului și elaborarea a cel puțin unui plan de acțiune pe termen mediu și lung, realizarea opțiunilor prin care antreprenorul și familia să aibă acces la valoarea generată de către afaceri și protejarea acestei valori. Totodată, trebuie avută în vedere asigurarea unor procese de control intern, audit, precum și a unor sisteme IT care să permită accesul la informație în timp util, dar și a unei structuri optime din punct de vedere fiscal pentru companii.

**Silviu Dan Mânzat**  
Emsil Techtrans

„Construim mașinile, pe care puținii le mai construiesc, în prezent, în România. Am ales acest sector pentru că am lucrat în domeniu și am specializarea necesară. Am fost plecat în străinătate, unde am avut o propunere de a rămâne în Finlanda, pentru 4.000 de dolari, în condițiile în care eu aveam un salariu de

100 de dolari în România. Mi-am dat demisia de la firma din România, unde eram angajat la acea dată, și am început să lucrez pentru finlandezi, nu ca un angajat, ci ca firmă independentă. Astfel, am început dezvoltarea, iar în prezent lucrăm pentru export. Fabricile din România s-au distrus, iar noi încercăm să reconstruim și să aducem ceva nou în piață. Pentru noi 2013 a fost un an la fel ca și ceilalți ani, fiindcă creștem constant în fiecare an. Avem o relație bună cu băncile, însă nu a reușit niciodată o bancă să-mi satisfacă necesitatea de capital.



**Teodora Bucur Popa**  
(fiica lui Ioan Popa, fondatorul companiei) Transavia

„Din acest an am început să lucrez la compania tatălui meu și sper că într-o zi să conduc și eu afacerea. Prima zi de lucru a fost la abator, am trecut prin fiecare sector de activitate, prin ferme, am stat și în hală cu puii, însă îmi place ceea ce fac. De mică îmi doream să lucrez alături de tatăl meu și ascultam discuțiile ce le avea cu angajații. În anul 2013 am realizat cel mai

mare profit și cea mai mare cifră de afaceri din istoria companiei. Rețeta succesului a fost faptul că tatăl meu s-a axat mult pe investiții în dezvoltare, am avut un trend ascendent în ultimii ani, fiindcă avem un business integrat. În prezent exportul reprezintă 15% pentru Transavia, iar participarea la târgurile de profil din străinătate este o ocazie pentru câștigarea unor noi clienți pe piața externă.”