

20 de ani de capitalism - Cezar Rapotan: Primul milion de euro l-am facut ca si pe celelalte, dezvoltand Arabesque

Cezar Rapotan, proprietarul Arabesque: Nu cred intr-o mare schimbare de sistem, dupa aceasta criza financiara. Cred ca va creste implicarea statului in actionariatul unor banci, firme, etc, din cauza nevoii/ obligatiei de a le salva. In al doilea rand sunt convins ca vor fi reevaluate, reanalizate, adaptate toate instrumentele si procedurile unui control mult mai riguros al domeniului financiar.



Catalin Lupoai 06.04.2009

Virgil Cezar Rapotan din Galati a inceput afacerea Arabesque in 1994 cu doar 2.000 de dolari imprumutati de la familie si prieteni si a transformat-o in 15 ani in cel mai mare distribuitor de materiale de constructii de pe piata, cu afaceri anuale de 550 de milioane de euro in Romania, Serbia, Bulgaria, Ucraina si Moldova.

Cum a reusit?

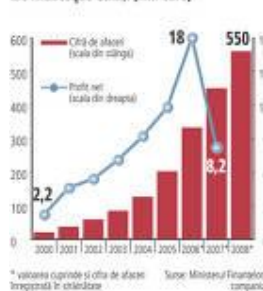
Strategia lui Rapotan a fost de a se pozitiona drept principalul furnizor de materiale de constructii direct pe santier in 24 de ore pentru distante de 100 de kilometri, evitand astfel o competitie directa cu numeroasele companii straine de bricolaj care au intrat pe piata locala in ultimii ani.

Inainte de '89, Rapotan a fost student la Facultatea de Mecanica din Galati si considera ca a fost norocos ca a facut parte in 1992 din prima generatie de ingineri fara repartitie de la stat.

Omul de afaceri a deschis primul magazin de 200 de metri patrati specializat in distributia de materiale de constructii in zona Ultimul Leu din Galati, iar ulterior s-a extins puternic, odata cu cresterea apetitului pentru constructii pe piata locala.

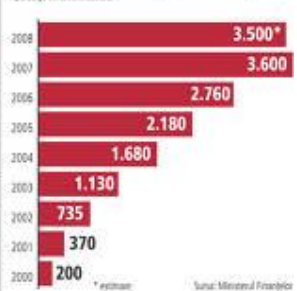
Peste jumătate de miliard

Evoluția rezultatelor financiare ale Arabesque Galati (mil. euro)



Gigantul cu 3.500 de angajati

Evoluția numărului de angajati ai Arabesque Galati in România



in distributia de materiale de constructii in zona Ultimul Leu din Galati, iar ulterior s-a extins puternic, odata cu cresterea apetitului pentru constructii pe piata locala.

"Am vrut sa construiesc un mic atelier si am descoperit ca materialele de constructii se gasesc foarte greu", spune Cezar Rapotan, proprietarul si directorul general al Arabesque.

Cu ocazia deschiderii primului magazin, Rapotan a invatat si prima

lectie de marketing, cand a amplasat un banner publicitar cu o marime de 3 pe 5 metri, cum nu mai era in Galati la acea vreme, care a atras foarte multi clienti ce isi imaginau ca este reclama unui mare magazin de distributie.

Primul milion de euro a fost obtinut din extinderea afacerii Arabesque in Galati si ulterior in perioada '98-'99 prin deschiderea primelor filiale in Constanta, Bucuresti, Cluj-Napoca, Piatra-Neamt si Timisoara, in principal in magazine inchiriate.

"Primul milion de euro l-am facut ca si pe celelalte, dezvoltand Arabesque, care este principala mea afacere. Ceea ce a ajuns astazi Arabesque depaseste estimarile mele initiale", spune Rapotan, care mai detine actiuni la retailerul de materiale de constructii Mr. Bricolage, la producatorul de structuri metalice Fierctc Sibel din Galati si la compania de solutii energetice Chorus Marketing and Distribution. Omul de afaceri detine participatiile la aceste companii in mod direct, fara a apela la off-shore-uri sau alte artificii financiare.

200.000 mp suprafata comerciala

In prezent Arabesque controleaza 18 centre comerciale in tara, cu o suprafata de depozitare de peste 200.000 de metri patrati, si alte 22 de magazine in Serbia, Moldova, Bulgaria si Ucraina.

Dezvoltarea filialelor Arabesque in afara Galatiului a venit ca un pas firesc de extindere a afacerilor, din moment ce in anii '90 orasul de la Dunare traia exclusiv de pe urma combinatului SIDEX (actualul ArcelorMittal). Cele mai mari vanzari, circa 60-70%, erau derulate in datele de 15 si 30 ale lunii, cand muncitorii din combinat luau salariile. Extinderea a fost facuta cu finantare din surse proprii si cu creditele obtinute foarte greu in acea perioada de la banci.

Extinderea retelei la sfarsitul anilor '90 a coincis cu criza financiara puternica si cu devalorizarea rapida a leului in raport cu dolarul. "Probabil ca in anii 1997 - 2000 au fost cele mai grele momente in acesti 20 de ani, atat pentru Arabesque, cat si pentru Romania in trecerea ei spre capitalism, din cauza conditiilor economice si a devalorizarii", afirma Rapotan. Cea mai mare problema la acea vreme era presiunea furnizorilor care trebuia platiti in valuta, si cea a constructorilor, care nu mai puteau achita facturile la timp.

Situatia de la sfarsitul anilor '90 este similara cu cea de anul acesta, cand constructorii si-au primit cu intarzierea platile aferente anului 2008 si astfel au intarziat platile catre distribuitori.

Totusi, proprietarul Arabesque considera ca in aceasta perioada inca mai pot fi incepute businessuri mari, care mai tarziu sa genereze vanzari de sute de milioane de euro. "Nu cred intr-o mare schimbare de sistem, dupa aceasta criza financiara. Cred ca va creste implicarea statului in actionariatul unor banci, firme etc., din cauza nevoii/obligatiei de a le salva. In al doilea rand sunt convins ca vor fi reevaluate, reanalizate, adaptate, inventate daca este cazul toate instrumentele si procedurile unui control mult mai riguros al domeniului financiar, al investitiilor", considera Rapotan, cu referire la situatia actuala a capitalismului.

Dupa ce si-a consolidat pozitia pe piata romaneasca, Arabesque a inceput extinderea regionala prin deschiderea in 2005 a unui centru comercial la Chisinau. Ulterior, in iunie 2006 Rapotan a cumparat unul dintre primii trei jucatori de pe piata materialelor de constructii business-to-business din Ucraina, Budmax, brand sub care a intrat in 2007 si in Bulgaria, la Sofia. Ulterior a deschis primul magazin din Serbia, la Belgrad. Strategia lui Rapotan este ca pe termen mediu si lung sa acopere principalele orase din tarile in care s-a extins.

In 2008, circa 20% din afacerile Arabesque, adica 110 milioane de euro, a fost aduse de pietele externe, unde lucreaza circa 1.500 de angajati, care se adauga celor 3.500 de salariati de pe piata locala.

Pentru anul acesta, estimarile sunt foarte greu de realizat din cauza starii de incertitudine care planeaza pe piata constructiilor, potrivit lui Rapotan, care ia in

calcul mai multe scenarii pentru reducerea bugetelor de cheltuieli. Insa compania va continua extinderea rețelei de centre comerciale in tara, prin deschiderea unor filiale la Oradea, Baia Mare si Pitesti, in timp ce in regiune va cauta sa consolideze afacerile in tarile in care este prezenta deja.

"Reducerea costurilor reprezinta o componenta importanta in stabilirea bugetului, care a fost intocmit tinand cont de conditiile si previziunile economice actuale. Compania are investitii constante in extinderea rețelei de distributie, iar situatia financiara actuala nu va bloca procesul de extindere", spunea Rapotan la sfarsitul anului trecut, cand primele semne ale crizei financiare mondiale erau deja resimtite pe piata locala.

Parteneri cu vechime

Afacerile Arabesque ar putea ajunge la circa un miliard de euro in anul 2013, potrivit unei proiectii declarate in 2007 a omului de afaceri Cezar Rapotan, in sa atingerea acestei tinte depinde de modul in care se vor dezvolta pietele din regiune in care s-a extins. Principalul atu al extinderii Arabesque in regiune sunt parteneriatele pe care le are cu furnizorii europeni si organizarea businessului pentru a acoperi nevoile companiilor de constructii.

"Principalii mei parteneri de afaceri sunt furnizorii de materiale de constructii, cu unii dintre ei avand o colaborare de peste zece ani", afirma Rapotan. Ca parteneri furnizori, Arabesque are relatii traditionale cu firme atat romanesti, cat si straine din Austria, Republica Ceha, China, Elvetia, Franta, Germania, Italia, Marea Britanie, Olanda, Polonia, Slovacia, Spania, Suedia, Turcia si Ungaria.

CELE MAI MARI FIRME

ARABESQUE

Anul înființării	1994
Domeniu de activitate	distributia de materiale de constructii
Controlează	18 centre comerciale în țară
Operează	22 de magazine în Serbia, Moldova, Bulgaria și Ucraina
20% din afacerile	Arabesque, adică 110 mil. euro, sunt aduse în 2008 de pietele externe
Număr de angajați	3.500 de salariați - pe piata locală 1.500 de angajați - pe pietele externe

Pentru a putea livra marfa in 24 de ore direct pe santier pentru distantele de pana in 100 de kilometri, respectiv 48 de ore pentru distante mai mari, Arabesque si-a marit in mod constant parcul auto, care a ajuns la peste 800 de camioane, plus alte circa 700 de masini pentru forta de vanzari.

Rapotan a inceput sa negocieze direct cu firmele de constructii pentru livrarea de materiale de constructii pe santier in 1995 si a creat relatii de creditare cu constructorii si a oferit servicii, cum ar fi consiliere tehnica de specialitate, asigurarea unor stocuri permanente sau verificarea si certificarea calitatii produselor. In plus, rețeaua Arabesque dispune si de centre de fasonat otelul-beton, unul dintre cele mai importante materiale de constructii in realizarea unei structuri.

MR. BRICOLAGE

Anul înființării	2006
Domeniu de activitate	retail de bricolaj
Operează	două magazine în București și Pitesti
Cifra de afaceri 2008	20,5 mil. euro
Număr de angajați 2008	250

Potrivit ultimelor date disponibile, compania a investit circa 250 mil. euro in dezvoltarea afacerii si distribuie anual peste 1,5 milioane de tone de materiale pentru constructii in Romania, flota companiei parcurgand anual peste 30 de milioane de kilometri pentru livrarea a peste 25.000 de produse.

FIERTC SIBEL - GALATI

Anul înființării	1998
Domeniul de activitate	producția de structuri metalice
Cifra de afaceri 2007	- 21,2 mil. euro
Profit net 2007	- 0,7 mil. euro
Număr de angajați	128

Compania a fost in ultimii ani curtata intens de investitori straini, atat fonduri de investitii, cat si companii de profil, una dintre cele mai cunoscute fiind grupul francez Saint-Gobain, potrivit unor informatii din piata.

Insa, Rapotan a declarat in mai multe randuri ca nu este interesat sa vanda afacerea, pentru ca poate obtine fondurile necesare extinderii de la banci si de la institutii financiare internationale.

CHORUS MARKETING AND DISTRIBUTION - GALATI

Anul înființării	2001
Domeniul de activitate	soluții electrice pentru tehnologii energetice și de automatizări
Cifra de afaceri 2007	19,5 mil. euro
Profit net 2007	0,3 mil. euro
Număr de angajați	161

De altfel, Arabesque a contractat in 2007 un credit in valoare de 50 de milioane de euro de la International Financial Corporation (IFC), divizie a Bancii Mondiale. Ramane insa de vazut care va fi strategia Arabesque in urmatoarea perioada, avand in vedere ca bancile au blocat creditarea. "Evolutia vanzarilor de materiale de constructii va depinde foarte mult de reluarea creditorilor si de masurile anticriza adoptate de Guvern", spuneau la inceputul anului reprezentantii Arabesque.

Principalul concurent al companiei este compania cu capital romanesc Baduc, cu afaceri de 120 mil. euro in 2007, sau centre comerciale Hornbach, care distribuie cantitati mari de materiale de constructii, si mai putin retelele de bricolaj precum Praktiker, OBI, bauMax, Bricostore, Ambient sau Dedeman, care se adreseaza in principal clientilor persoane fizice.

Cum a ales numele? Rapotan a avut o lista de 4-5 nume cu care s-a dus la Registrul Comertului cand a inregistrat firma si a ales terminatia "-esque", pentru ca "-esc" era deja luata.

Portofoliul de produse Arabesque cuprinde materiale pentru constructii (materiale pentru zidarie, materiale metalurgice, betoniere), produse pentru amenajari interioare (gleturi, adezivi, chituri, sisteme de gips-carton, tavane casetate, parchet, lambriuri, usi), instalatii sanitare

si termice, echipamente electrice, corpuri de iluminat si sisteme pentru acoperisuri (hidroizolatii, tigla ceramica si metalica, sindrila bituminoasa) sau materii prime pentru mobilier (pal, feronerie, lemn stratificat).



Ce spune despre PRIMUL MILION DE EURO:

Primul milion de euro

l-am facut ca si pe celelalte, dezvoltand Arabesque, care este principala mea afacere. Ceea ce a ajuns astazi Arabesque depaseste estimarile mele initiale.

INCEPUTUL ARABESQUE

Am vrut sa construiesc un mic atelier si am descoperit ca materialele de constructii se gasesc foarte greu

CEA MAI GREA PERIOADA DIN ISTORIA COMPANIEI

Probabil ca in anii 1997 - 2000 au fost cele mai grele momente in acesti douazeci de ani, atat pentru Arabesque, cat si pentru Romania in trecerea ei spre capitalism, din cauza conditiilor economice si a devalorizarii.

CUM A ALES NUMELE COMPANIEI

A avut o lista de 4-5 nume cu care s-a dus la Registrul Comertului cand a inregistrat firma si a ales terminatia "-esque", pentru ca "-esc" era deja luata.

SECTORUL IN CARE ACTIVEAZA

Evolutia vanzarilor de materiale de constructii va depinde foarte mult de reluarea creditorilor si de masurile anticriza adoptate de Guvern.

Cel mai mare distribuitor de materiale de constructii

Arabesque detine in prezent un parc auto cu peste 800 de camioane si circa 700 de masini pentru forta de vanzari, fiind cel mai mare distribuitor de materiale de constructii direct pe santier. Compania are 3.500 de angajati la nivel local si peste 1.500 de angajati la nivel international.

Potrivit ultimelor date disponibile, Arabesque a investit circa 250 de milioane de euro in dezvoltarea afacerii si distribuie anual peste 1,5 milioane de tone de materiale pentru constructii in Romania, flota companiei parcurgand anual peste 30 de milioane de kilometri pentru livrarea a peste 25.000 de produse. Dupa ce si-a consolidat pozitia pe piata romaneasca, Arabesque a inceput extinderea regionala prin deschiderea in 2005 a unui centru comercial la Chisinau. Ulterior, in iunie 2006 Rapotan a cumparat unul dintre primii trei jucatori de



pe piata materialelor de constructii business-to-business din Ucraina, Budmax, brand sub care a intrat in 2007 si in Bulgaria, la Sofia. Ulterior a deschis primul magazin din Serbia, la Belgrad.

Pasul in retailul de bricolaj

Mr. Bricolage a fost adus pe piata locala in 2006 de Cezar Rapotan, care a intrat astfel discret si in retailul de bricolaj, un segment foarte dinamic al pietei de distributie a materialelor de constructii. Omul de afaceri a infiintat compania Brico Expert, in parteneriat cu retailerul francez Mr. Bricolage, prin care opereaza magazinele din Romania.

Prima unitate a fost deschisa la finele lui 2006, in cartierul Vitan din Capitala, in urma unor investitii de 7 mil. euro. La evenimentul de inaugurare a magazinului doar reprezentantii Mr. Bricolage Franta si managerii operatorului local au iesit in fata, numele lui Rapotan nefiind mentionat. Datele de la Registrul Comertului au aratat insa ca actionarul majoritar al retelei Mr. Bricolage Romania este Cezar Rapotan, cu o participatie de 78% la capitalul societatii. Intre timp, compania franceza Mr. Bricolage si-a diminuat participatia la Brico Expert de la 20% initial la 13,4%, iar Rapotan si fostul director economic al Arabesque, Maximilian Danilov, au ajuns la un pachet de 84% din actiunile operatorului.

<http://www.zf.ro/companii/20-de-ani-de-capitalism-cezar-rapotan-primul-milion-de-euro-l-am-facut-ca-si-pe-celelalte-dezvoltand-arabesque-4158927/>