

Claudiu Neculescu, Jidvei: In afara de comert cu alcool si tutun, am facut de toate in perioada anilor '90

Ioana David
07.09.2009

Recolta anului 2009 se anunta foarte buna pentru producatorii de vin, chiar daca vine pe fondul unui consum in usoara scadere comparativ cu anul trecut. Ca si alti antreprenori din industrie, Claudiu Neculescu, proprietarul podgoriei Jidvei din Transilvania, zambeste cand se uita la podgorie, insa nu este atat de fericit cand analizeaza datele legate de consumul de vin, in scadere. El trebuie sa-si adapteze acum planurile la o piata care se intoarce la nivelul din 2007. Nu renunta la investitiile in replantarea a 600 de hectare de vita-de-vie, dar este foarte atent la fiecare cheltuiala, astfel incat profitul companiei, unul dintre cele mai mari din industrie, sa ramana la nivelul anului trecut.

„Astazi vinul romanesc este la nivelul oricarui vin traditional din Franta, Spania sau California. Marea problema este ca trebuie sa invatam sa ne prezentam”, spune Neculescu intr-un interviu acordat ZF.

Afacerile cu vin ale antreprenorului nu sunt nici primele, nici singurele pe care le are insa din ele isi face profiturile.

De la comert cu cereale, mobila si containere la vin

Neculescu, 47 de ani, a terminat in 1987 Facultatea de autovehicule rutiere din cadrul Universitatii din Brasov, iar inainte de Revolutie a lucrat la o statie de utilaje din Constanta.

In fiecare luna depaseam planul pe care il aveam stabilit, astfel incat dadeam din produsele noastre si altor sectii”, afirma omul de afaceri care astazi are 1.200 de angajati in grupul Jidvei.

In anul 1991 a plecat de la firma de stat, dupa un concediu mai lung pe care il avea de recuperat, iar impreuna cu tatal sau care atunci iesise la pensie a inceput diferite businessuri in comert.



„Am avut o mare sansa prin faptul ca tatal meu a iesit la pensie in 1990 si era o personalitate foarte entuziasta. Asteptase liberalizarea ani de-a randul si impreuna am inceput sa construim tot ceea ce avem astazi. Am spus atunci ca pot sa fac mai mult in sectorul privat”.

Primul business pe care l-a derulat a fost exportul de animale, avand inchiriate mai multe

ferme.

„90% din oamenii de afaceri din Romania si-au inceput cariera in comert exterior. Exista un deficit intre cerere si oferta foarte mare la nivelul anilor '90 si in mod special activitatea de comert a fost cea care a creat premisele unor afaceri serioase. In 1996 am renuntat la exportul de animale pentru ca nu mai era profitabil, inasa aveam deja si alte businessuri. In afara de comert cu alcool si tutun am facut de toate in perioada anilor '90", a spus Claudiu Neculescu.

Spune ca a avut un capital initial nu foarte consistent, dar ca pana in 2000 nu a apelat la niciun credit bancar.

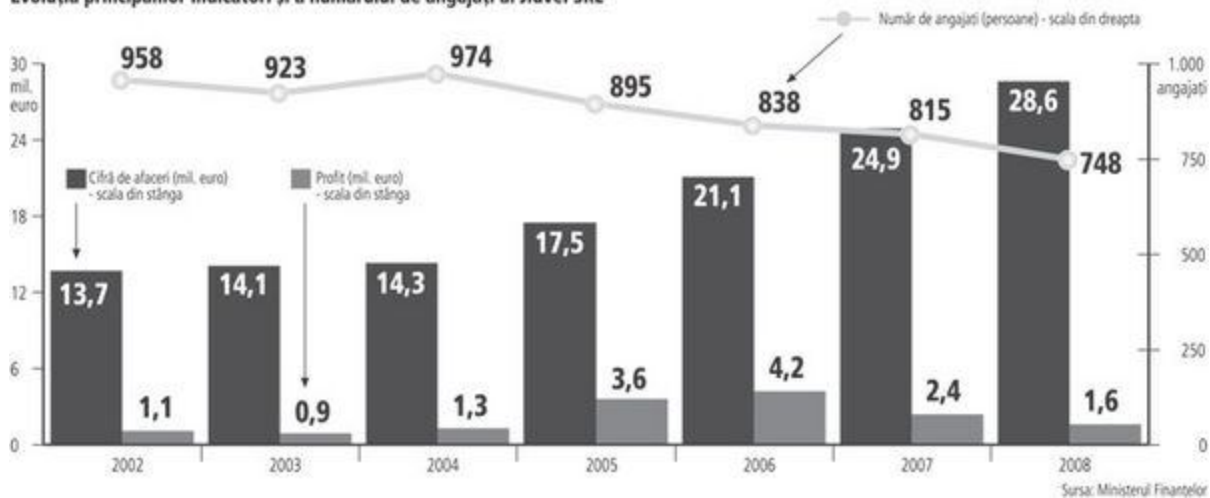
„In anii '90 piata era dezorganizata, ceea ce a reprezentat de multe ori un avantaj. Lipsa de informare a unor jucatori din piata era o sansa pentru ceilalti sa poata obtine profituri consistente. Erau situatii in care din activitatea de export, pe fondul devalorizarii leului, sa creeze sansa de a castiga mai mult decat din vanzarea marfii", isi aminteste Neculescu.

Volumele de business pe care le facea erau de peste 10 milioane de dolari, primul milion fiind atins chiar dupa primul an de afaceri, iar marejele de profit erau „absolut consistente".

„Niciodata nu pot sa spun ca am pus un milion deoparte. In 1996, cand am renuntat la exportul de animale incepusem deja exportul de cereale, de utilaje agricole, de mobila, containere", mai spune el.

Se menține pe profit

Evoluția principalilor indicatori și a numărului de angajați ai Jidvei SRL



Perioada aceea Neculescu afirma ca a fost tumultuoasa pentru multi oameni de afaceri din punctul de vedere al domeniului de activitate.

Inceputurile Jidvei, o intamplare

„Cu Jidvei am inceput dintr-o intamplare. La nivelul anului '98 a existat o ordonanta de urgenta, emisa de Remes (Decebal Traian Remes - ministru al agriculturii in acea perioada - n. red.), care reglementa comertul cu produse accizate. Astfel comerciantii nu mai puteau vinde la producator. Era o relatie unilaterala producator - comerciant. Jidvei era intr-o sincopa financiara. Bancile incepusera sa execute credite neperformante, iar in plus datoriile la stat care nu le mai permiteau sa-si desfasoare activitatea. Eu aveam o cantitate foarte mare de vin la ei cu care nu aveam ce sa fac", isi aminteste Neculescu.

In aceste conditii, el nu putea inapoia marfa, iar in cazul falimentului Jidvei ar fi pierdut toti banii.

Firma se numea Perla Tarnavei Jidvei, iar cu cateva milioane de dolari el a cumparat mare parte din active, pentru ca apoi sa inceapa retehnologizarea si inlocuirea culturilor distruse de vita-de-vie si pomi. Podgoria era situata pe Valea Tarnavei Mici (judetul Alba), la jumatatea drumului dintre Blaj si Tarnaveni, in arealul Podgoriei Tarnave, cea mai intinsa din Transilvania,

„Experienta in productia de vin nu aveam, poate doar o intuitie. Am avut insa posibilitatea, de-a lungul experientei cu produse agricole, sa inteleg de unde veneau problemele societatilor de stat. In principal erau generate de proprietate si de modul de administrare a afacerilor. Avand capacitatea de analizare a influentei fostului management, mi-am dat seama ca foarte multe societati, conduse in mod corect, pot fi afaceri bune”, spune el.

Considera ca „sansa” pentru Jidvei a reprezentat-o faptul ca a fost prima unitate privatizata in domeniu si ca a inteles inca de la inceput ca este mai usor sa produci, decat sa vinzi

„Mi-am selectat intr-un mod riguros distribuitorii. La momentul respectiv, inca mai exista obiceiul de a se da cate o atentie pentru a se incheia un contract. Producatorii au avut intotdeauna in Romania o atitudine de superioritate fata de distribuitori si fata de vanzatori. Eu am schimbat practic regula jocului si am mers foarte mult pe capacitatea partenerilor de a face business in sine”, a continuat seful Jidvei.

Tot in acea perioada a introdus creditul comercial, insa cu foarte mare atentie la termenele de recuperare a banilor.

„In 11 ani de activitate nu cred ca am mai mult de un miliard si jumatate de lei (vechi - n.red.) neincasati, iar din 47 de distribuitori, 32 sunt inca de la inceput”.

Vinul romanesc isi gaseste cel mai bine locul pe piata interna

Strategia lui Necsulescu a fost inca de la inceput sa se concentreze pe piata locala, intrucat „vinul traditional romanesc isi gaseste cel mai bine locul si stabilitatea in consumul autohton”.

Daca la momentul achizitiei de la FPS Jidvei avea 630 de hectare de vie si 350 de angajati, in prezent producatorul exploateaza 2.160 de hectare si are 1.200 de angajati. La nivelul grupului, in trecut au lucrat insa si mai multe persoane, insa investitiile au redus din efectivul uman.

„Pe linia veche lucrau 26-28 de persoane si produceam 25.000 de sticle pe zi. Astazi la doua linii de imbuteliere lucreaza 12 oameni si producem 70.000 de sticle”.

Unul dintre activele fostei firme de stat pe si le-a dorit, dar care la momentul achizitiei societatii era revendicat, este castelul de la Cetatea de Balta.

„L-am abordat pe proprietarul de drept si i-am propus un deal. Ca sa nu dam bani la avocati si judecatori, i-am propus sa aducem fiecare cate un evaluator sa-l lasam cate o jumatate de ora in castel, iar cand iese afara sa spuna cat ar oferi fiecare pe activul respectiv. Al lui a zis 700.000 de dolari, al meu a zis 300.000, si am batut palma pe 500.000 de dolari”, isi aminteste Necsulescu. Ratiunea pentru care a dorit acest castel: pentru un producator de vin este ceva emblematic, care te ajuta foarte mult in promovare. Unul dintre planurile de inceput ale lui Necsulescu la Jidvei a vizat reinnoirea plantatiilor initiale „Am incercat sa produc material saditor cu specialistii din cadrul unitatii. Doi ani a fost un fiasco total. Am incercat apoi la statiunea Blaj, iarasi o pierdere consistenta.

Intr-un final am reusit si am facut un joint-venture cu un producator traditional din Franta, cu care am avut societatea impreuna pana acum doi ani", isi aminteste Necsulescu.

Alte afaceri ale lui Necsulescu

Un alt domeniu in care a investit au fost materialele de constructii. La Medgidia are o fabrica, Green Energy System Tehnology (GEST), in care a plasat pana acum peste 2,5 mil. euro si care acum „nu merge foarte bine”.

„A avut o perioada foarte buna pana in 2008. Nu ma gandesc sa o inchid. In mod firesc ar putea produce marfa de 2-3 milioane de euro. Costurile depind de cat de bine stii sa vinzi produsele”.

Printre afacerile pe care se pregatea sa le demareze se numara si cele imobiliare care au ramas la stadiul de planuri si aprobari obtinute. Proiectele erau in Eforie si in Alba.

„La Eforie era un complex hotelier pe baza de tratament, apartamente si cateva case de vacanta. La nivelul anului 2007 cand am inceput, valoarea proiectului era la 40 milioane de euro. Categoriec ma gandesc sa-l repornesc, numai ca prudenta este esentiala in aceasta perioada de criza”, este de parere Necsulescu.

Se implica personal in fiecare afacere si nu lasa din maini fraul afacerii. Spune ca inca se mai pot face afaceri in aceasta industrie, o industrie vie.

„Marele necaz este ca s-au pierdut foarte multe suprafete viticole. Multi producatori au fost descurajati de lipsa de implicare a autoritatii de reglementare a sectorului. Mergand cu masina prin tara se pot vedea foarte multe plantatii abandonate”, spune el. Cu toate acestea, in conditiile obtinerii de fonduri europene, s-au replantat circa 3.000 de hectare anual, „ritm care nu s-a mai intalnit in Romania din anii ‘90.”

Replantarea este de altfel si unul dintre proiectele Jidvei din 2010, care vizeaza circa 600 de hectare. Investitia pe hectar este de 15-20 de mii de euro, astfel ca investitiile totale se vor ridica la peste 9 mil. euro. „Avem un proiect de 4 milioane de euro pentru inca o crama”, afirma el. Aceasta se adauga altor trei crame deja existente si unei a patra in curs de finalizare.

In 2008, Jidvei a avut o cifra de afaceri de 105,2 mil. lei (28,6 mil. euro). Pentru acest an compania isi bugetase afaceri in crestere cu 8%, prognoza care a fost revizuita la jumatatea anului, dupa ce in primele sase luni vanzarile au avut o scadere de 6%.

Ce businessuri are Necsulescu

Producatorul de vin Jidvei, din grupul cu acelasi nume facand parte firma Cetatea de Balta (care realizeaza lucrarile de mecanizare), Providis (producerea materialului saditor), Maria Turism (care include castelul si o parte din plantatii);

Anul trecut Jidvei SRL a avut o cifra de afaceri de 105,2 milioane de lei (28,6 mil. euro);

A investit peste 2,5 milioane de euro intr-o fabrica de materiale de constructii la Medgidia care acum nu merge „chiar foarte bine”, in conditiile crizei;

A pus in stand by un proiect imobiliar evaluat in anul 2007 la 40 de milioane de euro, pana cand va trece criza;

Nu are parteneri in afacerile pe care le deruleaza.



Ce spune despre:

Afacerile in primii ani de capitalism

90% din oamenii de afaceri din Romania si-au inceput cariera in comert exterior. Exista un deficit intre cerere si oferta foarte mare la nivelul anilor '90 si in mod special activitatea de comert a fost cea care a creat premisele unor afaceri serioase.

Afacerea Jidvei

Cu Jidvei am inceput dintr-o intamplare. La nivelul anului '98 a existat o ordonanta de urgenta, emisa de Remes (Decebal Traian Remes - ministru al agriculturii in acea perioada - n. red.), care reglementa comertul cu produse accizate. Astfel comerciantii nu mai puteau vinde la producator. Era o relatie unilaterala producator - comerciant. Jidvei era intr-o sincopa financiara. Bancile incepusera sa execute credite neperformante, iar in plus datoriile la stat care nu le mai permiteau sa-si desfasoare activitatea. Eu aveam o cantitate foarte mare de vin la ei cu care nu aveam ce sa fac.

Afacerile cu vin in ziua de astazi

Marele necaz este ca s-au pierdut foarte multe suprafete viticole. Multi producatori au fost descurajati de lipsa de implicare a autoritatii de reglementare a sectorului. Mergand cu masina prin tara se pot vedea foarte multe plantatii abandonate. Ma doare sufletul sa vad ce se intampla in Dealu Mare.

Criza economica

Nu ma asteptam la o cadere economica. Pentru mine au fost si efecte benefice. M-a adus cu picioarele pe pamant. Am inceput din nou sa-mi calculez fiecare pas. Daca tot timpul ai crestere, scapi multe lucruri din vedere. In momentele de criza incepi sa-ti analizezi fiecare pas. Daca nu ar fi fost criza mondiala, noi tot am fi trecut printr-o criza, pentru ca lucrurile o luasera razna.

Interventia statului

Si in afara sunt putine masurile luate care au salvat anumite economii. Este o problema de cerere si oferta. Echilibrul este dat strict de acest raport. Statul ar trebui sa intervina pentru ca acea patura cu venituri mici sa nu sufere prea mult.

<http://www.zf.ro/companii/claudiu-necșulescu-jidvei-in-afara-de-comert-cu-alcool-si-tutun-am-facut-de-toate-in-perioada-anilor-90-4866757/>