

20 de ani de capitalism. Azi Enrico Perini: Am inceput businessul Romstal dupa ce patronul meu mi-a refuzat o marire de salariu

Catalin Lupoai 27.07.2009

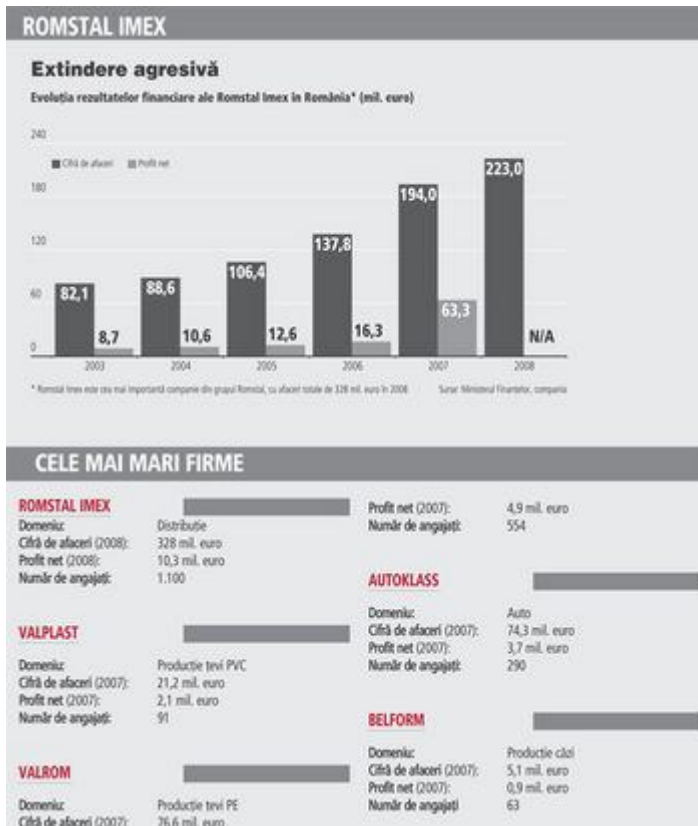
"Patronul italian mi-a refuzat o marire de salariu de 30 de marci si de atunci am inceput sa ma gandesc la propria firma". Asa incepe povestea dezvoltarii grupului Romstal, dezvoltat de omul de afaceri italian cu cetatenie romana Enrico Perini (foto), care are in prezent un business de peste 500 de milioane de euro si este prezent in sapte tari, Romania fiind hubul principal de dezvoltare.



Enrico Perini, 42 de ani, unul dintre cei mai discreti oameni de afaceri de pe piata locala, si-a inceput businessul in Romania, dupa ce si-a dat demisia de la o firma din Italia cu 12 angajati. A inceput prin vanzarea de calorifere si pantofi, care erau comercializati cu o duba alaturi de un prieten, chiar si pe litoral.

Locul de munca pe care il avea la o otelarie din Italia nu-l mai multumea pe Perini, care a intrat in afaceri in 1987, cand a infiintat o firma specializata in intretineri si reparatii industriale cu 20 de angajati.

Businessul Romstal a inceput abia in 1994 dupa ce a strans 30.000 de euro si a accesat un credit de la furnizorii cu care lucra in Italia. In plus, cand mai avea nevoie de bani ii trimitea partenerul sau din Italia. "Am vrut sa incep o afacere de la zero prin care sa dau viata visului meu din tinerete - sa-mi fac o firma care sa aiba o cifra de afaceri de 250.000 de euro. Am identificat o mare oportunitate de business in Romania si am valorificat acest lucru. Mi-am dat seama ca romanilor le lipseau multe lucruri, dar nu pentru ca nu si le doreau, ci pentru ca nu le puteau gasi la acea vreme", spune Perini, italianul care nu a pastrat legatura cu comunitatea italiana din Romania si a fost asimilat imediat de romani. De altfel, toti managerii importanti ai grupului Romstal sunt romani si nu italieni asa cum se intampla la alte afaceri incepute de alti investitori din "Cizma".



Primul contact cu Romania

Dar cum a ajuns sa-si dezvolte afacerile in Romania si nu in alta tara? La 25 de ani a vrut sa mearga intr-o vacanta la schi si la acea vreme Romania era cea mai ieftina optiune si a ales Poiana Brasov. Pe atunci, in 1992, Romania era plina de oportunitati, pentru ca oamenii isi doreau sa aiba foarte multe lucruri care nu se gaseau pana atunci.

Chiar daca a terminat doar opt clase, oportunitatile care se intrezureau pe piata locala l-au determinat pe omul de afaceri sa se intoarca in Romania dupa vacanta de schi si sa inceapa o afacere pe piata locala. Intr-un an a invatat limba romana si ulterior s-a mutat aici si a obtinut ulterior si cetatenie. In urmatoorii ani a

aparut si primul milion de euro facut pe piata romaneasca pe care l-a obtinut "cu mult efort, cu o echipa bine inchezata si cu o strategie de afaceri care a dat roade", fara a oferi alte detalii.

Perini isi promoveaza businessul ca fiind unul cu capital romanesc, piata locala fiind cea care genereaza cele mai mari venituri. Omul de afaceri detine 51% din actiunile Romstal, alte 40% fiind controlate de firma Framan SRL cu sediul in Italia, iar restul de 9% fiind detinute de Ovidiu Henter, directorul executiv al grupului Romstal.

De altfel, managerii care conduc afacerile Romstal au deja o vechime de peste 10 ani in cadrul companiei, Perini afirmand ca cei care l-au ajutat sa dezvolte afacerea in Romania au fost "partenerii si prietenii mei din Italia si oamenii de valoare pe care i-am cunoscut aici in Romania si pe care i-am atras in afacere".

Acum Perini detine Romstal Imex, unul dintre cei mai mari distribuitori de materiale de constructii si instalatii, Autoklass, comert si service cu automobile Mercedes-Benz, fiind unul dintre primii distribuitori de masini de pe piata si producatorii Valplast, locul doi pe piata de tevi din polivinilclorura (PVC), si Valrom, cel mai mare producator de tevi din polietilena (PE). Romstal si-a atins astfel obiectivele pe care si le-a propus la inceput, de "a fi lider de piata in domeniul in care activam, cu conditia sa avem produse si servicii de calitate. Consider ca in general am atins acest obiectiv ...cu cateva exceptii", explica Perini.

Pe langa companiile amintite anterior, din grupul Romstal mai fac parte Belform (producator de cazi si cabine cu hidromasaj), Dezim Development (dezvoltator imobiliar), IOS Software Solutions, Central Service, City Garden (servicii de gradinarit in

opt show-room-uri) si compania Doming din Serbia (unul dintre principalii distribuitori de echipamente sanitare si termice).

Spre un miliard de euro

Tinta lui Perini, anuntata in urma cu doi ani, era ca in anul 2012 businessul sa ajunga la un miliard de euro, insa planurile au fost date peste cap de criza financiara. Grupul are in prezent noua firme, cea mai importanta fiind Romstal Imex, producator si furnizor pe segmentul echipamentelor termo-hidro-sanitare, placilor ceramice, corpurilor de iluminat si echipamentelor electrice, si este prezenta in sapte tari prin 200 de magazine si francize. Insa deja dezvoltarea grupului Romstal a depasit cu mult estimarile initiale ale omului de afaceri, ajungand anul trecut la o cifra de afaceri de 532 de milioane de euro, in crestere cu 6% fata de anul precedent.

Businessul Romstal a luat proportii odata cu extinderea in regiune, dupa ce piata locala a fost acoperita aproape in totalitate prin magazine si francize. Una dintre cele mai importante achizitii ale Romstal a fost preluarea in 2007 a distribuitorului Doming din Serbia, in urma unei tranzactii care s-a ridicat la circa 10 milioane de euro. Doming avea in momentul preluarii 10 centre de distributie si o cota de piata de 20-25%.

Tot in 2007, a avut loc extinderea si in Ucraina, de data aceasta pe partea de productie, dupa ce a investit 3,5 milioane de euro. Din Ucraina, urmatorul pas firesc a fost Rusia, unde s-a extins prin intermediul francizelor.

Tinta in Rusia: 100 de francize

Chiar in primul trimestru al acestui an Romstal a mai deschis trei francize in Rusia si una in Ucraina, ajungand la patru puncte de vanzare in Rusia si 22 de magazine in Ucraina. Tinta pentru anul acesta este sa fie deschise in total 50 de francize in Rusia, Ucraina, Moldova, Romania, Bulgaria si Serbia. Pe termen lung, Perini vrea sa deschida peste 100 de magazine in Rusia, pentru ca "altfel nu are rost sa intri pe o piata atat de mare", scopul grupului Romstal fiind ca prin aceasta miscare sa-si mareasca businessul de 10 ori pe termen lung. La sfarsitul anului trecut grupul Romstal controla in total 110 francize si 90 de magazine proprii.

Grupul a inceput anul acesta o campanie agresiva de extindere a numarului de francize, dupa ce a renuntat la taxa de 10.000 de euro pentru infiintarea unui astfel de magazin. Spatiul minim necesar pentru o astfel de locatie este de 100 de metri patrati si vizeaza orasele cu peste 15.000 de locuitori.

Romstal a atras atentia pietei in 2006, cand Perini a vandut compania de servicii financiare Romstal Leasing catre fondul de investitii belgian KBC, intr-o tranzactie de 70 mil. euro.

Achizitia Romstal Leasing a reprezentat in acel moment unul dintre exemplele de afaceri romanesti dezvoltate pana in punctul in care sa atraga atentia unui mare fond de investitii dispus sa efectueze o tranzactie atat de mare. Desi initial a regretat vanzarea companiei, pe care a dezvoltat-o de la zero, Perini a realizat inca de atunci ca nu mai avea rost sa mentina o astfel de companie, in conditiile in care nu facea parte din obiectul principal de activitate al grupului.

Vanzarea Romstal Leasing a fost cea care a permis o expansiune puternica a grupului, avand in vedere valoarea ridicata a tranzactiei, problemele de finantare a viitoarelor achizitii fiind rezolvate.

Ce se va intampla dupa criza

Criza financiara actuala va intoarce consumul inapoi la nivelul anului 2000, sau chiar la

Oamenii lui Perini - managerii care conduc operatiunile Romstal de peste 10 ani

Ovidiu Henter
director general executiv Romstal



Iulian Ciobanu
director executiv Romstal



Roberto Neaga
director general Autoklass



Cătălin Coraci
director general și administrator Valrom



Bogdan Tatan
director general Volplas



sfarsitul anilor '90, dupa care "incet-incet ne vom reveni... in 5-7 ani", spune Perini. De altfel, businessul Romstal a inceput sa resimta criza de la inceputul anului si estimeaza o cifra de afaceri similara cu cea de anul trecut, dupa ani de zile in care majorarea businessului a fost de doua cifre.

"In ceea ce ne priveste aveam nevoie de o reasezare pentru a reveni cu picioarele pe pamant. Cu siguranta aceasta recesiune este peste asteptari, asa ca vom avea de furca in urmatorii doi-trei ani cel putin. Romania, ca si restul tarilor din estul Europei, va avea mai mult de suferit fata de tarile occidentale", afirma Perini.

Omul de afaceri este considerat un adevarat "argint viu" de angajati, pentru ca este mai tot timpul plecat in deplasari externe, principala grija a lui Perini este strategia de extindere a grupului. O jumatate din luna este plecat din tara, momente pe care le asimileaza cu un concediu, pentru ca mai mult de patru zile nu poate sa-si ia liber. Perini nu participa decat la deciziile strategice din cadrul grupului, atunci cand intervin chestiuni importante sau investitii de mari dimensiuni, inasa in rest fraiele companiilor sunt in mainile unor manageri in care are incredere.

Combinatia dintre cele trei divizii principale de activitate - auto, productia de tevi si distributia de echipamente termo-hidro-sanitare - a fost, ca mai toate alegerile din businessul lui Perini, pur intamplatoare, asa cum spunea intr-un interviu acordat revistei Business Magazin in urma cu doi ani.

La putin timp dupa ce a inceput afacerile in Romania, a hotarat sa faca o fabrica de tevi, impreuna cu un prieten italian, care avea un business in productie in Italia. Ulterior pretentiile grupului au crescut si s-a extins pe pietele cele mai importante din Europa de Est, tocmai pentru ca si-a stabilit targeturi inalte inca de la inceput.

Totusi, Perini regreta ca nu a fost mai curajos in extinderea companiei, pentru ca a preferat sa "doarma linistit". Daca ar fi riscat si s-ar fi imprumutat mai mult, probabil businessul ar fi fost cu cel putin 50% mai mare, inasa a preferat o strategie prudenta, desi nu a avut niciodata probleme in obtinerea unui credit de la banci. Ce i-ar fi placut sa faca daca nu dezvolta afacerea Romstal? Arhitectura, inasa timpul nu e pierdut.

Ce spune despre

Inceputul businessului

Businessul Romstal a inceput abia dupa ce a strans 30.000 de euro si a accesat un credit de la furnizorii cu care lucra in Italia. In plus, cand mai avea nevoie de bani ii trimitea partenerul sau din Italia.

Ideea initiala

Am vrut sa incep o afacere de la zero prin care sa dau viata visului meu din tinerete - sa mi fac o firma care sa aiba o cifra de afaceri de 250.000 de euro. Am identificat o mare oportunitate de business in Romania si am valorificat acest lucru.

Criza financiara

Criza financiara actuala va intoarce consumul inapoi la nivelul anului 2000, sau chiar la sfarsitul anilor '90, dupa care incet-incet ne vom reveni... in 5-7 ani.

Evolutia economiei

Cu siguranta aceasta recesiune este peste asteptari, asa ca vom avea de furca in urmatoorii doi-trei ani cel putin. Romania, ca si restul tarilor din estul Europei, va avea mai mult de suferit fata de tarile occidentale.

<http://www.zf.ro/companii/20-de-ani-de-capitalism-azi-enrico-perini-am-inceput-businessul-romstal-dupa-ce-patronul-meu-mi-a-refuzat-o-marire-de-salariu-4696019/>