

## **20 de ani de capitalism - Florin Andronescu: de la perioada in care televizoarele se vindeau din camion si "bancile erau neprietenoase", la cel mai mare exit**

Ioana David 28.09.2009

**Omul de afaceri Florin Andronescu, care si-a legat numele de companii precum Flanco sau Credisson din vanzarea carora a obtinut circa 20 mil. euro, spune ca prioritatea sa in acest moment este legata de inceperea constructiilor la primul spital Sanador, pentru care este interesat de atragerea unei finantari.**



Recunoscut drept antreprenorul care dezvolta businessuri pentru a le vinde, Andronescu, 52 de ani, admite ca acest scenariu s-ar putea repeta si in cazul afacerii cu servicii medicale private Sanador, condusa de sotia sa Doris Andronescu, inasa nu acum.

El spune intr-un interviu acordat ZF ca cea mai mare realizare ca antreprenor este legata de compania de credite de consum Credisson, care in numai trei ani a ajuns la o valoare de piata de 50 mil. euro, potrivit informatiilor sale. In 2005, compania a fost achizitionata de grupul francez Cetelem, iar partea care i-a revenit omului de afaceri roman din aceasta tranzactie a fost de circa 10 mil. euro.

"Este cea mai interesanta realizare (Credisson - n.red.) pentru ca a fost un business nou, intr-o piata in care multi creditau, dar nimeni nu avea un vehicul dedicat creditarii consumului. A avut viata scurta, discutam de trei ani, a fost o crestere fulminanta si un exit spectaculos", afirma Andronescu.

Referitor la Flanco, recunoaste ca a fost o constructie "lenta, pe termen lung, cu suisuri si coborasuri".

Carierea lui Andronescu incepe in 1982 cand a absolvit Electrotehnica din Bucuresti, iar timp de opt ani a lucrat in cadrul IMSAT in domeniul de automatizari telecomunicatii. In primii patru -cinci ani a fost implicat in punerea in functiune a unor depozite automatizate facute in colaborare cu doua intreprinderi din Bulgaria si Ungaria.

### **A inceput afacerile cu statul**

Dupa Revolutie a sesizat ca intreprinderile de stat aveau nevoie de birotica si la sugestia unor prieteni din Canada, care nu au cerut plata in avans a bunurilor, a inceput sa importe. "Atunci mi-am descoperit talentul de vanzator", spune zambind Andronescu, dupa care adauga faptul ca era foarte simplu la vremea respectiva. A pus bazele unei firme alaturi de doi colegi, experienta pe care o catalogheaza ca fiind "nefericita".

La finalul anilor '90 infiinteaza Flanco Import Export (Flanco este acronimul pentru Florin Andronescu Company). "Am avut bani atat de la parinti, cat si personali pe care i-am pus la bataie. Lucrurile se derulau cu o viteza ametitoare la acea vreme. Toate lumea

voia. Existau in intreprinderile de stat bugete de investitii care trebuiau consumate pana la sfarsitul anului pentru ca altfel le pierdeau si luau tot ce se putea lua", isi aminteste omul de afaceri.

In acea perioada importa aparatura, telefax-uri, centrale telefonice, computere, in principal din Austria, si spune ca era mai usor cu transportul.

"Am inceput cu un contabil si un avocat", afirma el. In 1992 a deschis primul magazin Flanco, cand incepuse sa distribuie televizoare color. Tot din acea perioada dateaza si inceputul colaborarii cu producatorul de televizoare NEI, pentru ca doi ani mai tarziu sa ajunga sa ruleze jumatate din productia companiei.

Dezvoltarea afacerii in acea perioada se facea pe intuitie, pe simt comercial, "cine statea sa faca business planuri?" .

"Aparitia primului magazin de electronice Flanco pe Mosilor, in acel vad comercial foarte bun, facea ca televizoarele sa se vanda din camion. Se faceau cozi de dimineata", mai spune Andronescu, care in acea perioada statea destul de mult in magazin.

Piata cerea pentru ca era lipsa de "orice", astfel ca a aparut si concurenta pentru ca "nimeni nu te lasa sa te desfasori de unul singur". "Era o problema legata de posibilitatea de a importa. Nu exista o modalitate facila de a face rost de valuta necesara importurilor. Si din aceasta perspectiva existau limitari in piata", mai spune el.

Iar de aceea, majoritatea companiilor redistribuiau de la cei care reuseau sa faca importuri. In ideea de a face rost de valuta, a demarat si exporturi, reusind sa angajeze o persoana care lucra in fostele case de export.

Adaosurile pe care le putea aplica erau de circa 50-70%, dar abia la doi-trei ani dupa demararea businessului pentru ca "nici nu ne pricepeam sa cumparam foarte bine".

### **Au fost si vremuri grele**

"Cei de la care achizitionam produsele stiau nivelul de preturi din piata si atunci vindeau scump. Dar intrand in relatii cu din ce in ce mai multi distribuitori, am inteles si noi ca putem obtine preturi mai bune. Piata suporta atunci preturi mai mari", adauga el.

In 1997 reseaua a ajuns la 14 magazine, moment in care fondul de investitii Oresa a intrat in actionariat printr-o majorare de capital de 800.000 de dolari.

"Nu aveam suficient de mult capital pentru ca eram din ce in ce mai activi in piata, competitia se ascutea, profiturile se diminuau, iar planurile erau de extindere, de creare a unei retele nationale", isi motiveaza antreprenorul exitul partial.

Bancile nu erau deloc "prietenoase" cu creditarea afacerilor la acea vreme, si astfel s-a decis sa apeleze la un fond de investitii.

In 1999, Flanco opera deja 50 de magazine, insa momentul a fost dificil pentru economia romaneasca, dar si pentru piata de electronice care a cazut cu 50% intr-un singur an. "A fost o recesiune puternica. Prins cu cele 50 de magazine, cu o structura de cost serioasa, am discutat cu partenerii care ar fi solutiile; reducem din magazine sau pastram reseaua si incercam o recapitalizare. Asteptand vremuri mai bune, am adus un nou partener in business", spune Andronescu care in acel an si-a redus participatia in firma la 20%.

De ce a facut lucrul acesta: "Mai bine o felie dintr-un tort, decat o prajitura mica. Incepusem sa intru in acest joc si chiar imi placea sa fiu cea mai puternica retea de electronice si electrocasnice din Romania", spune el.

In 1994, Flanco a introdus ratele lunare la achizitia de produse, ceea ce a asigurat ascensiunea rapida a companiei pe piata. "Din resurse proprii, clientul platea in trei transe egale lunare. Nu faceam altceva decat sa adaug empiric un gen de dobanda la pretul de

vanzare cu amanuntul, imparteam la trei si obtineam pretul de vanzare. Vindeam fara contract, doar o factura pe care scriam plata in trei transe. Nu stiam ce inseamna la acea data riscul de rau-platnici", afirma el.

A extins apoi perioada de plata la sase luni, in incercarea de a diminua rata lunara si afirma ca a capat experienta in ceea ce priveste atragerea celor care s-ar fi putut califica pentru astfel de plati.

In 2002 a inceput activitatea Credisson, compania preluata trei ani mai tarziu de francezii de la Cetelem, cu care Andronescu a avut un contract pana in 2008.

### **Finalul perioadei Flanco**

In 2006 a avut loc fuziunea dintre Flanco si Flamingo si pentru Andronescu finalul unei afacerii inceputa cu 16 ani in urma si crescuta pana la o valoare de 70 mil. euro, potrivit antreprenorului.

Cele mai recente investitii ale sale sunt reseaua de clinici private Sandor si brokerul de credite Kiwi Finance. Un alt proiect, un broker de asigurari de sanatate Sanas, este pus in stand by.

In ceea ce priveste reseaua de clinici, pe care o crediteaza ca avand o valoare de piata de 20-25 mil. euro, urmeaza sa demareze in prima jumatate a anului viitor constructia unui spital de 15-20 mil. euro. Cladirea va avea 11 etaje si o suprafata de 9.000 mp.

Printre investitiile personale pe care le aminteste se numara cele in imobilele pe care a cheltuit 4 milioane de euro in ultimii doi ani.

"Am doua case, una in Bucuresti si una la tara. Nu este momentul potrivit pentru altfel de investitii. In casa petreci cel putin o treime din viata, daca nu mai mult", spune el. Antreprenorul nu se gandeste acum nici la start-upuri, in conditiile actuale de piata.

In zona serviciilor medicale private, o piata de peste 400 mil. euro, Andronescu concureza cu antreprenori precum Mihail Marcu (MedLife), Wargha Enayati (CMU), Robert Serban (Gral), Erghin Hagicalil (Romar).

### **Ce spune despre**

**Primul magazin:** Aparitia primului magazin de electronice Flanco pe Mosilor, in acel vad comercial foarte bun, facea ca televizoarele sa se vanda din camion. Se faceau cozi de dimineata.

**De ce a vandut Flanco:** Mai bine o felie dintr-un tort, decat o prajitura mica. Incepusem sa intru in acest joc si chiar imi placea sa fiu cea mai puternica retea de electronice si electrocasnice din Romania.

**Inceputul cumparaturilor in rate:** Nu faceam altceva decat sa adaug empiric un gen de dobanda la pretul de vanzare cu amanuntul, imparteam la trei si obtineam pretul de vanzare. Vindeam fara contract, doar o factura pe care scriam plata in trei transe. Nu stiam ce inseamna la acea data riscul de rau-platnici.

**Investitiile In perioada de criza:** Aud fel de fel de povesti legate de incurajarea intreprinderilor mici si mijlocii, dar nimeni nu este antrenat de optimism in ideea in care toate vestile despre piata sunt proaste. Cine ar putea sa plece la drum cu o idee de business? Poate unele care sunt de nisa, de capital foarte mic, unde riscul nu e major. Sau poate cele foarte mari, precum multinationalele care vor sa vina in Romania. Dar in zona de mijloc nu e momentul propice

### **Echipa lui Andronescu**

**Doris Andronescu, director general**

*Studii*

1982 Facultatea de Medicina Generala, Universitatea de Medicina si Farmacie

*Traseu profesional:*

1995-1996 medic specialist Spitalul Sf. Ioan

1996-2001 medic specialist, medic primar, Spitalul Carol Davila

**Sorina Madalina Buculei, director vanzari**

*Studii*

2001 Universitatea de Medicina Carol Davila

*Traseu Profesional*

2002 medic stagiar Spitalul Universitar de Urgenta Floreasca

2003-2004 reprezentant medical Centrul Medical Sanador

**Aura Gabriela Calin, director economic**

*Studii*

2002 Facultatea de Contabilitate si Informatica de Gestiune

*Traseu Profesional*

2002-2005 economist Flanco International

2006 contabil sef Flanco International

<http://www.zf.ro/companii/20-de-ani-de-capitalism-marius-cristescu-am-dat-la-medicina-si-pana-am-terminat-o-aveam-deja-300-de-angajati-4715645/>