

Ioan Ciolan, Ambient, dupa 16 ani de la prima investitie in constructii: Sunt prea tanar pentru a ma gandii la un exit

Mihaela Popescu 12.10.2009

Sibianul Ioan Ciolan, 40 de ani, care a dezvoltat cel mai mare grup din sectorul constructiilor din Transilvania - Ambient - pana la afaceri de 220 mil. euro in 2008, spune ca planul ambitios de a iesi din Sibiu in 1997 il ajuta acum sa ramana in picioare pe o piata care s-a contractat cu 20-30% in ultimul an.



Ioan Ciolan, actionarul majoritar al Ambient Sibiu

Dimensiunea reala a afacerii Ambient, pornita in 1993 de la zero, a fost vizibila abia la inceputul anului trecut, odata cu finalizarea fuziunii celor 15 firme din grup. Dupa mai multe proiecte de rebranding, schimbari de concept si redimensionari de magazine, realizate pe parcursul a 16 ani, Ambient ajungea la finele lui 2008 la afaceri consolidate de 220 mil. euro, rula care plaseaza compania pe locul 6 in clasamentul celor mai mari jucatori din sectorul distributiei de materiale de constructii si amenajari.

Ciolan a pornit de la zero reseaua care opereaza acum 15 centre comerciale, 8 magazine de dimensiuni mai mici si 4 depozite logistice, cu 1.500 de angajati.

Dupa mai multe proiecte mici de afaceri, dezvoltate in timpul studentiei in Cluj-Napoca, Ioan Ciolan s-a intors in 1993 in Sibiu pentru a pune pe picioare doua businessuri: un lant de cofetarii Boema, dupa modelul deja celebru din Cluj, si o retea de magazine de instalatii si finisaje pentru locuinte.

10-12 ore pe zi la birou

Biroul din Sibiu in care Ciolan isi petrece 10-12 ore pe zi dezvaluie si el dimensiunea businessului Ambient: de aici se poate vedea tot sediul logistic al companiei, desfasurat pe un teren de circa 12 hectare cu acces la doua linii de cale ferata.

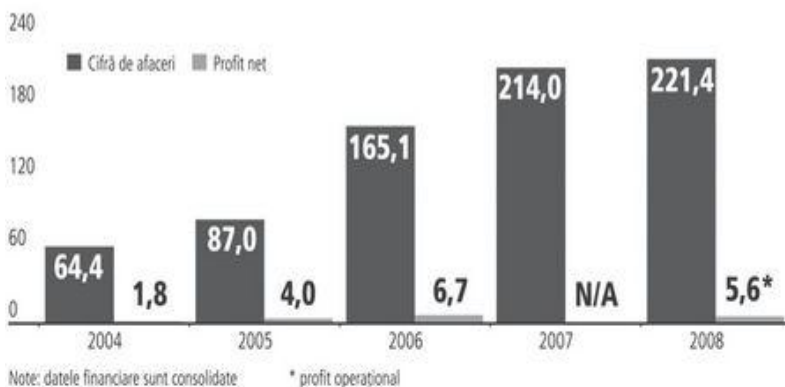
In fata cladirii de birouri este amplasat unul dintre cele mai mari centre comerciale Ambient, o cladire cu trei etaje in care showroom-ul de mobila te face sa te simti ca intr-un Ikea de Sibiu. Grupul are o flota de 500-600 de camioane cu care trimite materialele de constructii pe santiere.

Ciolan s-a ghidat inca din primii ani dupa principii carora le-a ramas fidel si astazi: si-a ales partenerii de afaceri dupa criteriul increderii si nu al puterii financiare si in acelasi timp si-a dat seama ca in comert daca nu te dezvolti, mori.

"In 1997 aveam o cota de piata de peste 50% pe segmentul finisaje si instalatii in Sibiu, dar mi-am dat seama ca daca ramanea doar in acest oras compania ajungea intr-o situatie

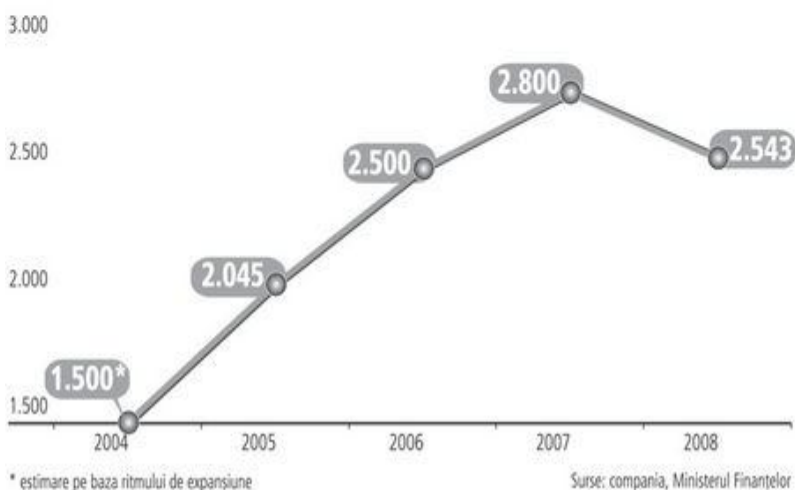
Construcțiile au fost pe val

Dinamica rezultatelor financiare ale grupului Ambient în ultimii ani (mil. euro)



Primele restructurări

Evoluția numărului de angajați ai grupului Ambient



dificila pentru ca am previzionat intrarea marilor retele straine. In aceasta situatie sunt multi jucatori locali in acest moment", spune proprietarul Ambient. Ciolan detine 75% din compania Ambient SA, al doilea mare actionar fiind Gheorghe Calburean, 52 de ani, cu o participatie de 12%. Calburean controleaza firma de foraj petrolier Dafora Medias si detine afaceri si in turism, in zona Transilvaniei.

Ambient a iesit astfel din Sibiu in anul 1997 prin parteneriate cu investitori locali. In fiecare oras in care a extins rețeaua Ambient pas cu pas, Ciolan a infiintat o firma prin asociere cu investitori din zonele respective. Primele pe lista extinderii au fost Cluj-Napoca, Bistrita si Timisoara.

"Au fost orase in care eu am avut mai putin de 50% din capitalul firmelor infiintate, in altele am venit cu peste 50% din capital, dar important este ca toti

partenerii pe extindere au fost oameni pe care i-am cunoscut, prieteni sau rude, si in care am avut incredere", subliniaza Ioan Ciolan. Asociatii de la inceput sunt si acum in actionariatul Ambient SA.

Altceva decat bricolaj

Sunt putine sanse ca un client al rețelei Bricostore din Bucuresti sa fi auzit de Ambient, inasa in Transilvania brandul dezvoltat in Sibiu si extins apoi, pas cu pas, in toate orasele mari din regiune, are o rezonanta puternica.

Anul trecut, compania a avut circa 2.400 de clienti contractuali (persoane juridice) si aproximativ 4.000 de clienti au intrat in programul "Ambient Total", adica au ales

Ambient ca principal furnizor de materiale de constructii pentru proiecte rezidentiale sau de alt gen.

Ciolan spune ca inca din 2002, cand a deschis primul centru comercial Casa Ambient, a vrut ca afacerea sa sa se diferentieze de retailerii de bricolaj care vizeaza in mare parte clientii ocazionali (persoane fizice)

Un centru comercial Casa Ambient are in prezent circa 60.000 de articole, o mare parte din suprafata de vanzare de peste 20.000-30.000 de metri patrati fiind dedicata clientilor profesioniști (firmelor de constructii).

"Cu Casa Ambient am mizat pe sectorul de materiale de constructii, pe showroom-uri profesionale, pe serviciile tehnice catre clienti. Anul trecut clientul ocazional, cel al segmentului DIY (retailul de bricolaj - n. red.), reprezenta mai putin de 50% din afacere", afirma Ciolan.

Vine salvarea din retailul de bricolaj?

In contextul actual insa, daca pe retail scaderea este de 15-20%, pe clientii profesioniști declinul depaseste chiar si 50% din cauza inghetarii marilor proiecte de constructii, ceea ce dicteaza o schimbare de strategie la Ambient.

La nivelul ofertei, cererea de pe piata a dus la o orientare mai puternica spre produsele economice, dar Ioan Ciolan spune ca oferta va reveni catre segmentele mediu si superior de pret atunci cand piata isi va reveni.

"Retailul a fost in acest an salvarea jucatorilor din distributia de materiale de constructii si amenajari la nivel de lichiditati", afirma antreprenorul.

Va incerca o abordare diferita a clientului?

Chiar in acest moment se implementeaza schimbari in strategia de marketing a companiei, care urmaresc cresterea fluxului de clienti in centrele comerciale Ambient si fidelizarea clientilor ocazionali, potrivit lui Ciolan. Una dintre masuri este lansarea unui card de fidelitate cu reduceri de pana la 4% pentru clientii care fac proiecte mari cu Ambient.

Cum a resimtit prabusirea pietei

"Primul declin l-am resimtit in toamna anului trecut pe segmentul de metale, care reprezinta aproximativ 15% din afacere. Devalorizarea stocurilor de metale ne-a adus pierderi de 6 mil. euro anul trecut", precizeaza Ciolan.

"2008 a fost un an dificil pentru Ambient, din punct de vedere financiar. Am avut noroc ca am finalizat reorganizarea pe societate pe actiuni, cu toate ca fuziunea si consolidarea ne-au costat peste 12 mil. euro".

Cu toate acestea, in septembrie 2008 proprietarul Ambient a decis urgentarea unui proiect de extindere la Ramnicu Valcea si finalizarea unor depozite logistice in Brasov si Pitesti, care vor ajuta reseaua sa se extinda dupa ce piata isi va reveni.

La un pas de tranzactia cu fondul de investitii suedez EQT

Tot cu gandul la extinderea retelei de distributie, care de aceasta data ar fi vizat si Capitala, Ciolan a intrat anul trecut in negocieri cu fondul de investitii suedez EQT.

Asocierea cu EQT, fond detinut de cea mai puternica familie din Suedia , Walenberg, nu ar fi adus bani in buzunarele actionarilor Ambient, ci ar fi majorat capitalul companiei cu o suma despre care Ciolan spune ca ar fi finantat extinderea pe doi ani a retelei de centre comerciale.

Pe piata s-a vehiculat suma de 150 mil. euro, pe care insa proprietarul Ambient nu a confirmat-o niciodata. Discutiile cu fondul de investitii, care au mers pana la realizarea unui due dilligence, au pus in stand-by planurile de expansiune ale Ambient.

"Ne-am dat seama ca un parteneriat cu ei ne-ar fi putut ajuta sa ajungem intr-un timp scurt acolo unde am fi putut ajunge singuri in zece ani. In plus, era momentul sa acceleram pentru ca boom-ul din constructii nu putea tine la nesfarsit", mai spune Ioan Ciolan.

"Cu retailerii straini care ne-au batut la usa nu am intrat in discutii, pentru ca ei voiau achizitii, iar noi suntem prea tineri pentru a ne dori un exit din afacere".

Primele semnale ale crizei financiare globale a dat insa peste cap planurile fondurilor de investitii care si-au inghetat proiectele de achizitii din Europa Centrala si de Est din cauza instabilitatii pietei. Astfel, in septembrie 2008, cand negocierile erau aproape de final, EQT a decis sa inghete toate proiectele de dezvoltare din regiune, inclusiv planurile de a intra in parteneriat cu actionarii Ambient.

In acelasi moment strategia retelei romanesti a trecut printr-o transformare radicala.

Ciolan spune ca a luat in calcul ce era mai rau inca de la primele semnale negative pe care le-a primit din piata.

"Inca din octombrie anul trecut, cand ceilalti retaileri nu gandeau inca masuri de ajustare a investitiilor, noi am trecut de la o strategie de expansiune la o consolidare a unitatilor operationale", afirma antreprenorul sibian.

Ambient in restructurare

Ambient a demarat in acest an un proiect de restructurare cu sprijinul consultantilor in management de la Roland Berger, care se intinde pe o perioada de un an si jumatate.

Masurile au vizat si inchiderea unor magazine in orasele Arad, Oradea, Satu Mare si Borsa si desfiintarea a peste 10% din locurile de munca din companie. In prezent lucreaza aproximativ 1.500 de persoane la Ambient, in distributie si retail.

In ceea ce priveste lichiditatile, Ioan Ciolan spune ca situatia este stabila in acest moment datorita proiectelor de restructurare implementate, dar si pentru ca cele noua banci cu care colaborau inainte de 2009 au ramas alaturi de companie.

In plus, echipa care se ocupa inainte de 2009 de identificarea oportunitatilor de expansiune a lasat deoparte, pentru moment, proiectele de investitii noi pentru a gasi modalitati de eficientizare a spatiilor detinute de Ambient, precum inchirierea unor locatii libere altor retaileri.

Romanii din distributia de materiale de constructii

Dezvoltarea geografica a celor trei retele mari de distributie a materialelor de constructii controlate de antreprenori romani, Arabesque, Dedeman si Ambient, arata ca retailerii straini s-au lovit in Romania de concurenti puternici in toate cele trei regiuni mari din tara, Transilvania, Moldova si Muntenia.

Aceasta ar putea fi una din explicatiile faptului ca cele mai multe retele internationale de magazine de bricolaj au intrat pe piata locala prin Bucuresti, oras in care retailerii romanesti de profil au inca o prezenta modesta.

Marile lanturi straine de magazine de bricolaj de pe piata, Praktiker si Bricostore, au intrat in Romania in 2002, al doilea val de investitii straine fiind realizat dupa 2006, odata cu lansarea retailerilor BauMax (Austria), Hornbach si OBI (Germania). Un alt gigant european sta cu ochii pe piata romaneasca in acest moment - reseaua franceza Leroy Merlin, care cauta oportunitati de a intra pe piata.

Firmele din grup

Ambient opereaza 15 centre comerciale, 8 magazine de dimensiuni mai mici si 4 depozite logistice.

Anul trecut Ambient SA a avut vanzari de 221 mil. euro si un profit operational de 5,6 mil. euro, cu aproximativ 2.000 de angajati

Conambient - un joint-venture realizat de Ioan Ciolan cu proprietarul grupului Con-A din Sibiu, Mircea Bulboaca.

Firma are ca obiect de activitate fabricarea de constructii metalice si parti componente ale structurilor metalice.

Anul trecut compania a avut o cifra de afaceri de 10,6 mil. euro si un profit net de 0,5 mil. euro cu 72 de angajati

Cognor Ambient Stahlhandel - un joint-venture realizat in 2005 intre Ambient (49%) si grupul austriac Voestalpine

Firma opereaza un centru logistic de metale pentru constructii in Sibiu

Anul trecut compania a raportat o cifra de afaceri de 10,2 mil. euro, o pierdere de 0,7 mil. euro, avand un numar de 19 angajati.

Ce spune despre:

Parteneriatele de business: "Toti partenerii pe extindere au fost oameni pe care i-am cunoscut, prieteni sau rude, si in care am avut incredere. Asociatii de la inceput sunt si acum in actionariatul Ambient"

Intrarea unui nou investitor in afacere: "In 2008 ne-am dat seama ca un parteneriat cu fondul de investitii EQT ne-ar fi putut ajuta sa ajungem intr-un timp scurt acolo unde am fi putut ajunge singuri in zece ani"

Prabusirea pietei de constructii: "Primul declin l-am resimtit in toamna anului trecut pe segmentul de metale, care reprezinta aproximativ 15% din afacere. Devalorizarea stocurilor de metale ne-a adus pierderi de 6 milioane de euro in 2008"

Primul an in care s-a resimtit criza: "2008 a fost un an dificil pentru Ambient, din punct de vedere financiar. Am avut noroc ca am finalizat reorganizarea pe societate pe actiuni, cu toate ca fuziunea si consolidarea ne-au costat peste 12 milioane de euro"

Cum schimb criza strategia Ambient: "La nivelul ofertei, cererea de pe piata a dus la o orientare mai puternica spre produsele economice, dar oferta va reveni catre segmentele mediu si superior de pret atunci cand piata isi va reveni"

Strategia de abordare a pietei: "Ne vom orienta mai mult catre clientul din retailul de bricolaj in acest an, pe care noi il numim client ocazional sau economic, pentru ca acesta este un segment de piata lovit mai putin decat cel al clientilor profesionisti (firme de constructii - n. red.)"

Reluarea investitiilor in expansiune: "Acum nu mai avem in vitor dezvoltarea geografica. Atunci cand piata si deblocarea creditarii ne vor permite acest lucru, vom relua expansiunea retelei"

Vanzarea catre un retailer: "Cu retailerii straini care ne-au batut la usa nu am intrat in discutii, pentru ca ei voiau achizitii, iar noi suntem prea tineri pentru a ne dori un exit din afacere"

Cine detine Ambient

Ioan Ciolan

40 de ani

participatie de 75%

s-a nascut la Sibiu si a absolvit Facultatea de Automatizari-Calculatoare din Universitatea "Babes-Bolyai" Cluj-Napoca

este directorul general al companiei

Gheorghe Calburean

52 de ani

detine 12% din companie

controleaza firma de foraj petrolier Dafora Medias si detine afaceri si in turism

Lucian Bezerita

39 de ani

are o participatie de 5% in companie

Dan Olteanu

44 de ani

detine 5% din companie

se numara printre primii parteneri de afaceri ai lui Ioan Ciolan

este directorul comercial al Ambient

Zsolt Bereczki

40 de ani

are o participatie de 2%

Lucian Rus

30 de ani

detine 0,2% din actiunile companiei

sursa: Registrul Comertului

<http://www.zf.ro/companii/ioan-ciolan-ambient-dupa-16-ani-de-la-prima-investitie-in-constructii-sunt-prea-tanar-pentru-a-ma-gandi-la-un-exit-4979941/>