

20 de ani de capitalism - Dascalu, regele mallurilor, a intrat in afaceri cu cateva mii de dolari de la familie si prieteni. Acum detine malluri de 300 mil. euro

Cristi Moga 15.06.2009

Iulian Dascalu avea doar 20 de ani la caderea comunismului, iar drumul pana sa devina "regele mallurilor" a durat alte doua decenii. Cum a pornit totul? De la o afacere cu incaltaminte si dorinta de a construi spatii comerciale dupa modelele vazute in Statele Unite ale Americii si in vestul Europei



"In lumea afacerilor am intrat la inceputul anilor '90 prin intermediul unui lant de retail specializat pe incaltaminte, business pe care l-am dezvoltat pana in anul 1996. Evoluasem excelent pe piata ieseana cu reseaua Iulius pe care intentionam sa o vand sub acest brand, dar incepand cu 1996 m-am orientat catre ideea unui centru comercial", povesteste Dascalu, romanul cu cele mai multe malluri operationale, patru la numar, detinute in Iasi, Timisoara, Cluj si Suceava.

Iar cine crede ca primul proiect de centru comercial al lui Iulian Dascalu a fost Iulius Mall din Iasi, inaugurat in 2000, se insala.

"In acest fel a luat nastere Complexul Terra, situat la momentul respectiv intr-o zona de la periferia Timisoarei, a carei cota a crescut de-a lungul timpului tocmai datorita acestui complex. Nu este un mall, ci mai degraba un centru comercial cu o oferta variata, destinata tuturor buzunarelor", mai povesteste Dascalu.

Antreprenorul este, de altfel, licentiat al Universitatii Petre Andrei din Iasi, dar si in Economie si Administrarea Afacerilor la Universitatea de Vest din Timisoara. Cele doua orase au fost primele pe harta grupului Iulius, dar nu ca afaceri cu incaltaminte, ci drept gazda pentru doua dintre cele mai importante malluri din tara.

"Punctul de cotitura in evolutia grupului Iulius l-a constituit anul 2000, cand in luna aprilie am inaugurat la Iasi primul mall din afara Bucurestiului si, totodata, primul mall din reseaua Iulius", spune ieseanul.

De unde a plecat totul?

In 2000, cand a deschis Iulius Mall la Iasi, in Romania mai functiona doar proiectul Bucuresti Mall al companiei Anchor Grup, iar investitiile gandite in acest gen de proiecte puteau fi numarate pe degetele de la o mana. La ora actuala numarul mallurilor anuntate de investitori depaseste 100 de unitati, insa multe dintre acestea vor ramane cu siguranta doar pe hartie.

"M-am uitat la cifre, la potentialul economic al Romaniei, am comparat realitatile romanesti cu ce am vazut in Statele Unite si in statele din vestul Europei si mi-am zis ca nu se poate sa ramanem atat de jos. Ideea de baza a fost aceea de a incerca ceva nou pe

piata, ceva care sa placa, 'o reteta' de retail care sa determine oamenii sa revina", spune Dascalu, iar oamenii au inceput sa revina.

Circa 30 de milioane de vizitatori calca anual in unul din cele patru malluri ale lui Dascalu, proprietar care nu a fost depasit pana la ora actuala nici macar de grupurile straine de investitori atrasi de retailul din Romania. Austriecii de la Immoeast detin doar trei centre comerciale in Romania - Euromall Pitesti, Armonia Center din Arad si Polus Center din Cluj -, in timp ce compania belgiana BelRom are la randul ei trei proiecte in portofoliu, in Focsani, Braila si Bacau (cele din Sibiu si Targu-Mures au fost vandute).

"Prin toate proiectele pe care le-am realizat pana acum am incercat sa aduc mai aproape de perceptia pietei romanesti realitatile tarilor cu un nivel de trai ridicat. Deschiderea catre nou a reprezentat dintotdeauna motorul businessului Iulius. Nu am inventat nimic, ci am avut curajul sa transplantam realitatii romanesti o realitate occidentala", spune Dascalu.

Printre romanii care s-au mai aventurat in afacerile cu malluri se mai numara Gabriel Popoviciu, bacauanul Ovidiu Budeanu, proprietarul Elit Cugir Dorin Mateiu (Mall Alba) sau familia Bojan din Ramnicu Valcea, care a dezvoltat si vandut River Plaza.

Niciunul dintre acesti investitori nu a mizat toti banii in imobiliare, fiecare avand si alte afaceri, si niciunul nu a ajuns la cifrele lui Dascalu.

CEA MAI MARE REȚEA



IULIUS MALL IAȘI	IULIUS MALL TIMIȘOARA	IULIUS MALL CLUJ	IULIUS MALL SUCEAVA
Inaugurare: aprilie 2000 Suprafață închirială: 24.960 mp Investiție: 29 milioane de euro Chiriași: G'market, Cinema City, Altex, Zara	Inaugurare: octombrie 2005 Investiție inițială: 45 mil. euro Investiție în extindere: 60 mil. euro Suprafață închirială după extindere: 62.864 mp Chiriași: Auchan, Altex, Cinema City, Zara, Mango, Guess	Inaugurare: noiembrie 2007 Investiție: 75 de milioane de euro Suprafață închirială: 41.697 mp Chiriași: Auchan, Altex, Cinema City, Motivi, Benetton, Sephora	Inaugurare: noiembrie 2008 Investiție: 60 de milioane de euro Suprafață închirială: 48.945 mp Chiriași: Auchan, Bricostore, Intersport, Sephora, Bigotti

"Am reusit ca in 20 de ani sa cream brandul Iulius reprezentat de cea mai mare retea nationala de malluri din Romania, retea care atrage anual peste 30 de milioane de vizitatori, in care am investit peste 274 de milioane de euro, retea care contine peste 700 de magazine cu branduri locale, nationale si internationale. Iar cifrele pot continua".

Cu investitii de ordinul sutelor de milioane de euro, experienta primului milion poate fi de multe ori o amintire indepartata. Banii sunt rulati zilnic, iar in conditiile in care o parte importanta din businessurile imobiliare sunt finantate de banci, "dreptul de proprietate" asupra banilor si proprietatilor poate fi uneori incert.

"Drumul spre primul milion de euro a fost unul anevoios, cu numeroase decizii strategice adaptate unui capitalism incipient pe atunci in Romania. Este foarte greu de precizat cand am facut primul milion pentru ca, de fiecare data, profitul a fost reinvestit in proiectele companiei", spune Dascalu. O afacere cu o asemenea crestere ar fi putut fi maximizata in 2007 sau la inceputul anului 2008, cand investitorii erau dispusi sa plateasca sume care in prezent pot fi considerate fabuloase. Dascalu a preferat sa mentina controlul si a continuat sa investeasca in reseaua proprie de malluri.

Pentru a tine ritmul cu piata, ieseanul a apelat de mai multe ori la institutiile financiare, valoarea totala a imprumuturilor contractate de Dascalu ridicandu-se la aproape 370 mil. euro, potrivit celor mai recente date disponibile. Proprietarul Iulius Group a obtinut credite de 242 mil. euro de la Eurohypo, in timp ce UniCredit Tiriac l-a finantat cu 125 de milioane de euro.

"O regula din business spune ca orice beneficiu material trebuie sa se indrepte catre o noua investitie pentru ca, dupa un interval scontat, sa se reintoarca in companie sub forma de profit. Practic, primul milion l-am facut ca si pe celelalte: investind si reinvestind in Iulius Group".

Cum se administreaza un astfel de business?

Conducerea unui mall este poate cea mai complexa activitate post-constructie din imobiliare. La dezvoltarea unui ansamblu de locuinte acestea sunt vandute mai devreme sau mai tarziu, iar singura relatie de gestionat ulterior este cea cu locatarii care, daca finisajele au fost facute corect, ai toate sansele ca acestia sa fie multumiti. Intr-o cladire de birouri esti atent ca firmele care au inchiriat spatii sa isi desfasoare activitatea in cele mai bune conditii, astfel sa poti colecta chiria periodic fara probleme.

Administrarea unui mall tine insa de multumirea a cateva mii sau zeci de mii de vizitatori zilnic, dar si a zecilor sau chiar catorva sute de chiriasi, fiecare cu gusturi diferite si cu planuri de afaceri stabilite minutios.

Iar cand printre chiriasi se numara grupuri internationale precum Inditex, Auchan, Cinema City sau McDonald's, exigentele sunt cu atat mai mari. "Ma numar printre acei oameni pentru care cele 24 de ore ale unei zile nu sunt suficiente. Daca nu sunt plecat in delegatii in strainatate, ceea ce se intampla si de cinci ori pe saptamana, o zi obisnuita ma gaseste la ora opt la birou, printre e-mailuri si telefoane urgente, intalniri de afaceri, planuri, bugete de aprobat, strategii de planificat, sedinte sau consultari cu angajatii si partenerii mei", spune Dascalu.

Sedintele pot avea loc in fiecare din cele patru orase in care firma detine proprietati, in conditiile in care administrarea unui mall presupune operativitate, deoarece defectiuni sau alte situatii neprevazute pot aparea in orice moment.

De la asigurarea temperaturii optime in fiecare zona a mallului, pana la monitorizarea securitatii sau consumului de electricitate, toate aceste lucruri indispensabile administrarii unui mall trebuie invatate. Iar cum in 2000 in Romania notiunea de mall era confundata cu "Mall Vitan", de la cine era de invatat aceste lucruri?

"Nu am avut un consilier anume si nici nu am fost discipolul cuiva, dar au existat persoane care mi-au marcat traiectoria profesionala si m-au ajutat sa imi canalizez energia spre ceea ce m-a inspirat. Cu timpul, am invatat sa cantaresc parerile celor care imi sunt aproape si am cautat mereu sa ma inconjur de oameni ale caror valoare si experienta au contribuit ulterior la maturizarea mea ca om de afaceri", spune Dascalu, fara a nominaliza vreo persoana de la care a avut mai mult de invatat.

Ce inseamna businessul Iulius?

Dascalu, prin mallurile pe care le detine, nu are direct mii de angajati si nici sute de milioane de euro cifra de afaceri. Indirect insa, in cele 700 de magazine din cele patru malluri lucreaza cateva mii de angajati, in timp ce vanzarile se ridica la circa 300 de milioane de euro pe an.

In cadrul Iulius Mall activeaza circa 40 de angajati pe partea de management, in timp ce veniturile din inchirierea spatiilor sunt estimate la aproape 41 de milioane de euro in acest an.

"Inca de la inaugurarea sa in anul 2000, reseaua Iulius Mall a generat in mod indirect peste 5.000 de locuri de munca, pentru a nu mai pune la socoteala necesarul de personal pe santiere, la construirea fiecarui obiectiv in parte si angajatii celor peste 700 de magazine existente in retea", spune Dascalu.

Ieseanul controleaza peste 150.000 de metri patrati de mall, suprafata inchiriabila, adica mai bine de 10% din stocul actual la nivel national.

Dupa inaugurarea Iulius Mall Iasi in 2000, dezvoltarea s-a accelerat in ultimii ani, cand a fost inaugurata cel putin o zona comerciala noua la fiecare douasprezece luni.

In 2005 a fost deschis proiectul din Timisoara, in 2007 cel din Cluj, anul trecut a urmat Suceava si extensia de la Iasi, iar in toamna acestui an Dascalu pregateste o noua extensie la Timisoara.

Toate aceste proiecte inseamna investitii de aproape 270 de milioane de euro, tinand cont

Echipa de conducere



Emilian Grosu

Funcție: manager financiar
Vârsta: 32 de ani
Anul în care s-a angajat: 2000
Prima funcție deținută: membru al echipei financiare
Studii: Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor - Universitatea Alexandru Ioan Cuza Iași

Scurt CV

EMILIAN GROSU activează în cadrul companiei din anul 2000, fiind prezent în echipa financiară a grupului în cadrul celor mai mari proiecte: dezvoltarea Iulius Mall Timisoara, Iulius Mall Cluj, Iulius Mall Suceava, precum și proiectul Palas Iasi. În urma structurării corporative, Emilian Grosu este în prezent Manager Financiar al grupului și administrator al firmei Iulius Management Center.



Radu Iatco

Funcție: director economic
Vârsta: 32 de ani
Anul în care s-a angajat: 2006
Prima funcție deținută: director economic
Studii: Facultatea de Științe Economice - Universitatea Alexandru Ioan Cuza Iași

Scurt CV

RADU IATCO a lucrat din anul 1998 în contabilitate și analiză financiară la două firme de import-export, asigurând evidența operațională și analiza financiară a acestora. În perioada 2000-2005 a activat în cadrul Direcției Generale a Finantelor Publice a județului Iași în calitate de inspector fiscal. Din ianuarie 2006 activează în cadrul companiei Iulius în calitate de director economic. De asemenea, asigură interfața între grup, companiile de audit internațional, autoritățile statului și terți pe linie financiar-fiscală.

și de cele 60 de milioane de euro alocate în această perioadă proiectului de la Timisoara. În condiții normale, la un randament de 7% al investitorilor, aceste proiecte ar putea valora dublu, tinand cont de veniturile anuale de circa 40 de milioane de euro obtinute din chirii.

Investitia cea mai mare este insa in proiectul Palas Iasi, de pe terenul din spatele Palatului Culturii, care va atrage pana in 2011, la momentul finalizarii, circa 250 de milioane de euro.

Actuala situatie de pe piata imobiliara, in care vanzarile de locuinte s-au prabusit, iar companiile sunt mult mai reticente in extindere, atat in cladiri de birouri, cat si in malluri, a determinat schimbarea graficului de constructie a proiectului Palas Iasi.

"Fiind vorba de un proiect cu destinatie mixta, care cuprinde zona comerciala, rezidentiala, hoteliera, cladiri de birouri, parcare subterana si parc amenajat, Palas ofera avantajul flexibilitatii, in sensul ca la momentul actual acordam prioritate segmentului de retail, care nu este foarte afectat de oscilatiile pietei. Decizia noastra a fost aceea de a etapiza proiectul astfel incat acesta sa fie finalizat la data estimata, in 2011", spune Dascalu, care ramane absolut convins de perspectivele pozitive ale pietei locale de retail pe termen mediu.

"Romania nu trebuie sa stagneze nici macar in conditiile actuale ale crizei. Traversam o experienta totala, un bun prilej de a ne regandi strategiile si planurile de lucru, de a consolida relatiile cu partenerii si de a cauta solutii impreuna".

Ce spune despre

Primul milion de euro

O regula din business spune ca orice beneficiu material trebuie sa se indrepte catre o noua investitie pentru ca, dupa un interval scontat, sa se reintoarca in companie sub forma de profit. Practic, primul milion l-am facut ca si pe celelalte: investind si reinvestind in Iulius Group

O zi normala de lucru

Ma numar printre acei oameni pentru care cele 24 de ore ale unei zile nu sunt suficiente. Daca nu sunt plecat in delegatii in strainatate, ceea ce se intampla si de cinci ori pe saptamana, o zi obisnuita ma gaseste la ora opt la birou, printre e-mailuri si telefoane urgente, intalniri de afaceri, planuri, bugete de aprobat, strategii de planificat, sedinte sau consultari cu angajatii si partenerii mei

Oamenii din jur

Cu timpul, am invatat sa cantaresc parerile celor care imi sunt aproape si am cautat mereu sa ma inconjur de oameni ale caror valoare si experienta au contribuit ulterior la maturizarea mea ca om de afaceri

Ce a realizat In acesti ani

Am reusit ca in 20 de ani sa cream brandul Iulius reprezentat de cea mai mare retea nationala de malluri din Romania, retea care atrage anual peste 30 de milioane de vizitatori, in care am investit peste 274 mil. euro, retea care contine peste 700 de magazine cu branduri locale, nationale si internationale. Iar cifrele pot continua

Cel mai mare proiect

Fiind vorba de un proiect cu destinatie mixta, care cuprinde zona comerciala, rezidentiala, hoteliera, cladiri de birouri, parcare subterana si parc amenajat, Palas ofera avantajul flexibilitatii, in sensul ca la momentul actual acordam prioritate segmentului de retail, care nu este foarte afectat de oscilatiile pietei.

Locurile de munca create

Inca de la inaugurarea sa in anul 2000, reseaua Iulius Mall a generat in mod indirect peste 5.000 de locuri de munca, pentru a nu mai pune la socoteala necesarul de personal pe santiere, la construirea fiecarui obiectiv in parte si angajatii celor peste 700 de magazine existente in retea

Orientarea investitiilor spre malluri

Prin toate proiectele pe care le-am realizat am incercat sa aduc mai aproape de perceptia pietei romanesti realitatile tarilor cu un nivel de trai ridicat. Deschiderea catre nou a reprezentat dintotdeauna motorul businessului Iulius. Nu am inventat nimic, ci am avut curajul sa transplantam realitatii romanesti o realitate occidentala

De unde s-a inspirat

M-am uitat la cifre, la potentialul economic al Romaniei, am comparat realitatile romanesti cu ce am vazut in Statele Unite si in statele din vestul Europei si mi-am zis ca nu se poate sa ramanem atat de jos. Ideea de baza a fost aceea de a incerca ceva nou pe piata, ceva care sa placa, 'o reteta' de retail care sa determine oamenii sa revina

Primul proiect imobiliar

In acest fel a luat nastere Complexul Terra, situat la momentul respectiv intr-o zona de la periferia Timisoarei, a carei cota a crescut de-a lungul timpului tocmai datorita acestui complex. Nu este un mall, ci mai degraba un centru comercial cu o oferta variata, destinata tuturor buzunarelor

Criza

Romania nu trebuie sa stagneze nici macar in conditiile actuale ale crizei. Traversam o experienta totala, un bun prilej de a ne regandi strategiile si planurile de lucru, de a consolida relatiile cu partenerii si de a cauta solutii impreuna

<http://www.zf.ro/companii/20-de-ani-de-capitalism-dascalu-regele-mallurilor-a-intrat-in-afaceri-cu-cateva-mii-de-dolari-de-la-familie-si-prieteni-acum-detine-malluri-de-300-mil-euro-4549993/>