

20 de ani de capitalism - Marius Cristescu: Am dat la medicina si pana am terminat-o aveam deja 300 de angajati

*Marius Cristescu, director general al CEZ:
Trebuia sa prioritizam unde voiam sa bagam banii. Am ales sa bagam o mare parte in Faur. UPSOM Ocna Mures am vandut-o in castig si USG sub pretul de cost. Diferenta era ca prima a fost la noi o perioada mai lunga si aveam deja toate problemele de mediu rezolvate. USG-ul mai avea o gramada*



Adrian Cojocar 03.08.2009

"Strategia mea era ca mergeam inainte ca tractorul sau ca tancul si tot ce visam incercam sa fac a doua zi. Riscam in fiecare luna tot ce stransesem pana atunci. Aproape toti banii erau investiti in chestii foarte riscante."

Asa isi descrie Marius Cristescu (40 de ani), unul dintre cei mai mari industriasi ai Romaniei, inceputurile sale in business, omul de afaceri ajungand ca impreuna cu fratele sau, Emil Cristescu, sa controleze un grup de firme care anul trecut a rulat afaceri de 350 milioane de euro si la care lucreaza circa 10.000 de oameni.

Marius Cristescu povesteste cum a intrat in afaceri in '90 cu un chiosc in complexul studentesc din Timisoara si a ajuns ca pana la finele anului sa deschida inca unul sau doua magazine.

"Am pornit cu o asociatie familiala facuta in 1990, dupa ce am umblat vreo trei luni de zile sa-mi fac un SRL ca pe vremea aceea se faceau SRL-uri doar la Bucuresti si cred ca pe la sfarsitul anului am ajuns la al doilea sau al treilea SRL. Dupa aceea a urmat un alt magazin. Apoi ne-am dat noi seama ca e important sa faci angro si atunci caram cu tirurile", spune Cristescu.

I-au trebuit 100 de marci ca sa deschida prima asociatie familiala si a mai intrat in afaceri cu un autoturism Fiat cumparat cu 1.000 de marci din Germania.

"Imediat dupa Revolutie am lucrat in Germania si am strans vreo 1.000 de marci si am zis: Eu nu stau acolo pe 500 de marci pe luna. Sigur in Romania exista mult mai multe oportunitati", povesteste omul de afaceri.



A mers în Germania cu gândul că o să facă bani, unde a lucrat de la spălat pe jos într-un abator până la o pizzerie.

S-a întors în România și a început cariera de comerciant prima dată chiar în curtea complexului unde era student. Revoluția l-a prins în primul an la medicină.

"Experiența de comerciant o acumulasem încă de pe vremea lui Ceaușescu, unde aveam un fel de bazar. Ca să punem o rulota în centru n-a știut nimeni ce aprobări ne trebuie și până la urmă am pus-o în complexul studentesc ca acolo a fost mai simplu, am făcut un contract de închiriere cu facultatea. Primul magazin a fost tot acolo, am închiriat un spațiu la parterul unui cămin. Când am terminat facultatea aveam deja 300 de angajați și practic mă chemau profesorii și spuneau: Marius, ce faci tu n-are niciun viitor. Ocupa-te de medicină ca aia e viitorul. În anul patru deja știam că n-o să mai profezez niciodată pentru că visul meu era cu totul în alte părți", își aminteste Marius Cristescu. El spune că greselile pe care le-a făcut pe parcurs nu l-au descurajat, fiecare succes întărindu-i încrederea.

"Oricine face greseli. Dacă ai un procent de 10% esuari în afaceri înseamnă că ai făcut lucruri bune sau chiar foarte bune. Aproape toți banii erau investiți în chestii foarte riscante și una dintre ele chiar n-o s-o uit niciodată. M-am bagat în comerț cu ciocolata și normal că nu știam cum se face comerțul cu ciocolata. Am dus un tir de ciocolată de la București la Timișoara și până am ajuns era topită toată ciocolata și am pierdut o gramadă de bani. Atunci am jurat că n-o să mai umblu cu marfuri perisabile", spune Cristescu.

L-a cooptat pe fratele său când n-a mai putut singur

Prima dată a plecat la drum în afaceri singur și când n-a mai putut l-a luat și pe fratele său. La început căra marfa cu microbuzul. Pleca de la ore și mergea apoi la Lugoj, la Arad și conducea cam 400-500 de km pe zi. Când businessul a început să se dezvolte, a început să căreze cu camioanele. Marius Cristescu trimitea marfa acasă și fratele său se ocupa de distribuție. Omul de afaceri și-a extins mai apoi activitatea cu un lohn de pantofi, mai multe asociații și stații de benzină pentru că într-un final să construiască prima fabrică.

"Apoi m-am orientat mai mult spre zona aceasta de industrie, spre productie, care a venit prima data cu o fabrica de imbuteliat ulei, pentru ca aveam statii de benzina si nu era ulei romanesc pe piata si cumparam de la rafinarii ulei si-l imbuteliam. Prima fabrica mare pe care am facut-o a fost de adezivi pentru gresie si faianta, care mai functioneaza si in ziua de astazi si are un profit foarte bun. Pentru ca pe vremea aceea o investitie de un milion de marci era o investitie foarte mare, adica in '94, pentru investitia in productie aveam un partener italian. Noi am pus jumătate si el jumătate", spune Cristescu.

El povesteste cum adezivii, care erau importati pe vremea aceea din Italia, aveau un cost de transport mai ridicat decat materialul in sine, iar omul de afaceri dispunea la acel moment de hale pe care se gandea cum sa le foloseasca si asa a inceput sa produca adezivi.

Cum a facut primul milion de marci

"Ma suna un prieten in 1991 si zice : Vrei un tir de televizoare ? Zic : Da-le incoace si le-am vandut in doua zile. Am zis : Mai ai ? Mai am. Doua ti-ajung ? Dupa inca trei zile le-am vandut si pe alea. Vine revelionul si ma suna din nou: Am 10 tiruri de televizoare si nu le vrea nimeni ca e revelionul si n-au chef sa lucreze. Am luat tirurile si le-am descarcat in curte. Erau 3.000 de televizoare si noaptea a inceput sa ploua. A trebuit sa le acoperim cu folii. Am avut noroc ca in ianuarie s-a introdus vama 30% la ele si toate erau mai scumpe cu 30%. Am facut un profit lejer de 15-16%. Asa am facut primul milion de marci", isi aminteste Cristescu.

Pe atunci facea comert cu aproape orice pentru ca, spune el, la ora respectiva era un gol imens pe piata si puteai sa vinzi orice doar sa ai marfa in stoc. Situatia era exact invers decat in prezent cand poti sa cumperi orice daca ai bani. Situatia era creata si de faptul ca pe vremea aceea nu existau spatii comerciale, precum supermarketuri si hipermarketuri.

Comertul i-a deschis calea, industria i-a consolidat afacerile

"Totusi am vazut ca productia este baza. Fabrica de adezivi cumpara nisip de la o fabrica. Cand s-a privatizat ne-am dus si am cumparat-o. Atunci am intrat pe piata carierelor de nisip si am aflat care erau concurentii. S-a mai vandut una, am cumparat-o si pe aia. S-a mai vandut o fabrica de argila, am cumparat-o si pe cealalta. In cet incet am ajuns sa cumparam ori furnizori, ori beneficiari de-ai nostri din aproape toate ramurile industriale. O parte le-am facut noi, o parte le-am preluat de la stat, care erau in pragul falimentului si pe care le-am rentabilizat. De la fabricile de nisip am aflat ca erau furnizori pentru industria petroliera pentru foraj si exploatare. Asa am ajuns sa cumparam societati de foraj. Totul a avut o logica si s-a mers pas cu pas", spune Marius Cristescu.

Oamenii care conduc operațiunile Bega Group

Emil Cristescu

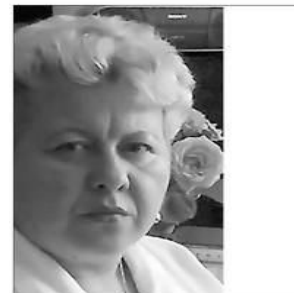
41 de ani
vicepreședintele și director general al Bega Group



Fratele lui Marius Cristescu, alături de care a pornit imediat după revoluție în afaceri. A absolvit Facultatea de Electronică și Telecomunicații din cadrul Politehnicii Timisoara. În ultimii 12 ani a ocupat funcția de vicepreședinte al grupului Bega. Anterior a administrat firma Petrobanat, care reunea un lanț de 12 benzinării situate în vestul țării.

Mariana Hristea

48 de ani
director general Faur Bucvest



Conduce cea mai importantă companie din cadrul grupului Bega, care dezvoltă spații industriale pe platforma Faur. Este de profesie inginer și a absolvit Facultatea de Electrotehnică la Politehnica Iași. Are un master în managementul strategic al întreprinderilor mari. Anterior a fost director general al Real Ploiesti

Nicolae Bibu

54 de ani
director economic în cadrul Bega Group

Se ocupă de partea financiară a grupului Bega și președinte la Facultatea de Științe Economice din cadrul Universității de Vest din Timisoara pe care a și absolvit-o. Are un masterat în administrația afacerilor și un doctorat în management.

Tibor Novak

51 de ani
director general Bega Minerale Industriale

Conduce divizia de cariere a grupului Bega, având în subordine 14 cariere. Anterior a fost administratorul Bega Minerale Industriale Agihies, una dintre subsidiarele diviziei și a ocupat mai multe funcții la mai multe societăți, de la director comercial la director de resurse umane, marketing și director general. A absolvit Facultatea de Mecanică din cadrul Politehnicii Timisoara.

Societatile care ajungeau la privatizare erau toate pe pierdere si aveau datorii mai mari decat capitalul social si necesitau bani pentru acoperirea datoriilor.

Prima data cand achizitiona o fabrica trebuia sa scape de datoriile istorice, pentru ca acelea aduceau pierderi si daca nu erau platite rapid puteai sa intri in faliment in prima zi, spune el. La fiecare societate pe care o restructurau castigau experienta si curaj, iar la fiecare noua achizitie valoarea companiilor era din ce in ce mai mare.

"La UPSOM Ocna Mures (producator de soda - n.r.), in prima zi dupa ce am cumparat-o pe Bursa cu 18 miliarde de lei nici macar nu se transferasera actiunile, trebuie o luna pentru asta si vine cineva si spune ca opreste gazul pentru datorii de doua milioane de dolari ca e privata. Daca nu aveai bani sa platesti te trezeai a doua zi cu 1.000 de muncitori care urlau. Nimeni nu stie cata munca se ascunde in spatelile presului unei fabrici din astea. Numai la Faur am carat doua milioane de tone de gunoi", povesteste Cristescu.

A vandut producatorii chimici pentru ca investitiile nu rentau

Omul de afaceri a vandut atat producatorul de soda calcinata UPSOM Ocna Mures (UPS), cat si producatorul de soda Uzinele Sodice Govora (UZIM), pentru ca ambele necesitau volume de investitii care depaseau 50 de milioane de euro fiecare.

"Trebuia sa prioritizam unde voiam sa bagam banii. Am ales sa bagam o mare parte in Faur. UPSOM Ocna Mures am vandut-o in castig si USG sub pretul de cost. Diferenta era ca prima a fost la noi o perioada mai lunga si aveam deja toate problemele de mediu rezolvate. USG-ul mai avea o gramada", spune Cristescu.

S-a concentrat pe investitii in parcuri industriale

Cel mai mare business pe care-l au fratii Cristescu este dezvoltarea de zone industriale, inchirierea lor. Faur este cel mai mare parc industrial din Romania si oamenii de afaceri mai detin in Timisoara o suprafata echivalenta cu cea de la Faur dar in mai multe locuri, tot pe spatii industriale. Ca obiectiv isi doreste sa ajunga cei mai mari din Romania pe acest segment.

Marius Cristescu spune ca a investit peste 70 de milioane de euro in parcul industrial de la Faur Bucuresti (FAU), compania fanion a grupului Bega pe care-l controleaza, societatea detinand circa 15 hectare de hale industriale si el vrea sa ajunga in urmatorii trei ani la 40 de hectare de spatii industriale la Faur, dupa ce numai in ultimul an suprafata de hale inchiriate s-a dublat.

Fratii Marius si Emil Cristescu detin prin intermediul grupului Bega circa 70 de hectare pe platforma industrială de la marginea Bucurestiului din totalul de 90 ha aferente acesteia.

"Sunt foarte putini jucatori in acest domeniu pentru ca e mult mai usor sa faci spatii de depozitare. Investitiile sunt mult mai mari in spatii industriale: structura e de cinci ori mai scumpa, iti trebuiesc facilitati: linie de cale ferata, gaze, electricitate, apa", a precizat Marius Cristescu.

Cei doi controleaza impreuna grupul Bega, care cuprinde in prezent circa 30 de societati din mai multe domenii, printre care materiale de constructii, imobiliare, productia de utilaje, industria chimica, foraj petrolier, comert, turism si transport.

Omul de afaceri estima ca afacerile grupului Bega in acest an se invart in jurul cifrei de 200 de milioane de euro, in scadere cu circa 10-15% fata de anul trecut.

Pe langa grup, fratii Cristescu mai detin participatii minoritare in companii.

Cei doi au achizitionat spre exemplu anul acesta prin Foraj Sonde Craiova (FOSB) un pachet de 5,26% din firma de forja si constructii Dafora Medias (DAFR), cel mai mare jucator din sectorul de foraj.

Marius Cristescu spune ca a facut anul acesta achizitii de circa 10 milioane de euro in active ale unor firme falimentare si achizitii pe Bursa si are in total un buget de circa 40 de milioane de euro pentru aceste destinatii.

Si-a reorganizat din mers businessul pe divizii

"Pe masura ce am avut mai multe fabrici pe acelasi domeniu a venit ca o necesitate sa realizam fuziunea acestora. Este un proces continuu de fuziune in care toate fabricile dintr-un domeniu fuzioneaza intr-o singura societate.

De exemplu Foraj Craiova cu Foraj Valcea, Foraj Bascov si Foraj Zadareni. Bega Utilaje cu Bega Utilaj Constructii absoarbe Bega Ermat, cel mai mare inchiriator de macarale din Romania. Are 150 de macarale de peste 40 de tone.

Imobiliarele s-au strans la un loc, Bega Invest absoarbe Bega Oltica. Asa trec si mai usor de criza ca disponibilitatile sunt la comun pentru mai multe societati si costurile sunt mai mici", spune Cristescu.

Ce spune despre

Ce ar fi schimbat In business ?

Astazi, cu cunostintele pe care le am sigur n-as mai cumparat multe fabrici pentru ca nu stiu daca s-ar fi meritat.

Ce-ti trebuie ca sa reusesti in afaceri ?

Pentru ca un tanar sa reuseasca in afaceri trebuie sa renunte la viata de zi cu zi pentru ca nu poti sa le faci pe amandoua. Cati isi pun problema la cate a renuntat cineva ca sa ajunga sus ? 5-6 ani am lucrat si sambata si duminica. Si acum ma prinde ora 10 la munca. Au fost vreo patru ani de zile in care am dormit mai mult in masina in dreapta decat intr-un pat.

De ce n-au venit strainii In Romania imediat dupa Revolutie?

Strainii n-au venit imediat dupa Revolutie pentru ca nici nu intelegeau ce se intampla. Era asa de greu sa intelegi pentru ca in fiecare an se schimba legislatia. Acum nimeni nu-si aduce aminte de vremea cand incasai un CEC intr-o luna. Acum e normal s-o faci in aceeasi zi sau a doua. Atunci am stat la coada vreo 6 luni pentru o plata externa in '96-'97 pana sa intru la licitatie. Asa functiona sistemul bancar. Acum avem un sistem bancar foarte bine pus la punct si este un avantaj pentru toata lumea si pentru investitorii straini si romani.

Care sunt asociatii?

Noi avem cativa asociati pe cate o fabrica si acolo am dat managementul fabricii catre partenerii respectivi si am contribuit cu investitii. Si acum avem cateva fabrici la care cautam parteneri sa preia administrarea firmei cu 50%-50% pe anumite fabrici de-ale noastre.

Cum vede criza?

Acum ca si Romania a intrat in criza ne vom intoarce la normalitatea anilor 2003-2004.

<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/>