

## **20 de ani de capitalism - Octavian Cretu, Romaqua: Am vrut sa cumpar Sicomed si Biofarm, dar am fost refuzat si m-am orientat apoi catre Borsec**

Mihaela Popescu 24.08.2009

**Octavian Cretu, 53 de ani, cel mai important antreprenor roman din industria apelor minerale, spune ca cea mai inspirata decizie a sa de afaceri a fost intrarea pe productie, intr-o perioada in care comerțul inflorea cel mai mult in Romania.**

Actionarul majoritar al Romaqua, producatorul Borsec, cu afaceri de 130 mil. euro in 2008, spune ca intrarea pe piata apelor minerale a fost al doilea plan al sau de business, dupa ce incercarea de a prelua de la stat producatorii de medicamente Sicomed si Biofarm a esuat.

Grupul din industria bauturilor Romaqua, cu peste 2.000 de angajati in prezent, se numara printre marile afaceri pornite de antreprenori romani in primii ani dupa caderea regimului comunist, punctul de plecare fiind privatizarea companiei de stat Comchim prin metoda MEBO (Management Employee Buyouts, preluarea companiei de catre management si salariati).



Romaqua are cateva mii de actionari in prezent, insa inca de la inceput controlul afacerilor a fost in mana a doi oameni, Octavian Cretu si Nicolae Palfi. Ei si-au majorat in acest an participatiile in cadrul Romaqua Group pana la peste 90%, prin achizitia pachetelor detinute de Mihai Ispas si Stefan Botez, doi dintre cei patru actionari mari din firma. Prin aceasta tranzactie Cretu a devenit actionarul majoritar al Romaqua, cu o participatie de 60%.

### **Experienta Comchim**

Cretu a intrat in afacerea Comchim la varsta de 32 de ani, cu intentia de a cumpara compania de la stat si a o orienta spre productie. In timpul regimului comunist Comchim era cunoscut in Romania ca distribuitorul prin care statul avea monopol pe distributia de produse chimice si materii prime pentru laboratoare, avand ca activitate desfacerea pe piata interna a importurilor centralizate de produse chimice.

In 1992 importul centralizat s-a desfiintat, cu un an inainte de venirea lui Octavian Cretu in firma, care numara la acea data 400 de angajati. El a intrat in Comchim cu planuri de a orienta firma catre un alt tip de activitate. Dupa 16 ani spune ca cea mai inspirata decizie pe care a luat-o a fost cu siguranta intrarea pe productie.

"Structura aceasta apartinea economiei centralizate si mi-am dat seama ca nu poate supravietui intr-o economie de piata. In momentul in care am intrat in Comchim, compania avea probleme serioase din cauza desfiintarii importului centralizat. Firma risca practic sa-si piarda toti clientii, pentru ca tot mai multi dintre acestia se privatizau si renuntau la intermediari pentru importuri", afirma Cretu

Inainte de a intra la Comchim ca si director general, el a lucrat la unul dintre clientii acesteia, Centrala de Medicamente, o alta firma de stat. La scurt timp dupa venirea lui Cretu a intrat in firma si Nicolae Palfi, al doilea mare actionar al Romaqua si actualul vicepresedinte al grupului. In 1994 managementul companiei a depus cererea de privatizare prin metoda MEBO, iar in 1995 Comchim a iesit din mainile statului. Dupa restructurarea firmei si trecerea pe profit, noii actionari au demarat proiectul de intrare pe productie cu bani din fonduri proprii si de la banci.

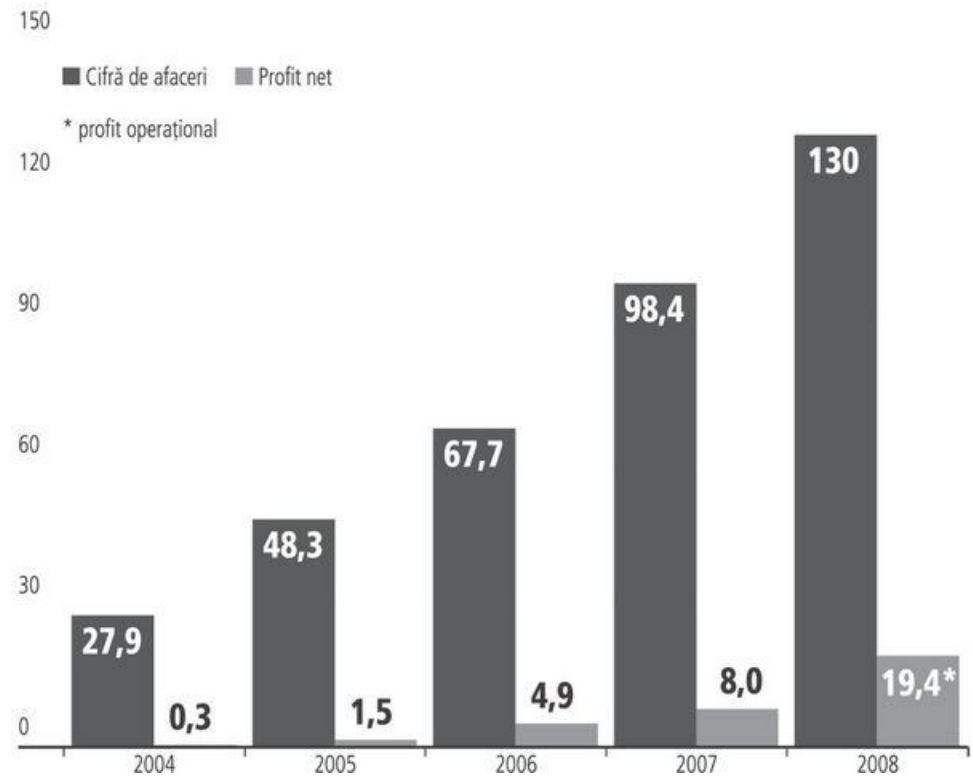
"Ideea cu apa minerala a venit ulterior; initial am vrut sa facem productie de medicamente. Insa FPS-ul (Fondul Proprietatii de Stat - n. red.) nu si-a dat acceptul pentru proiectele pe care le-am prezentat si atunci ne-am gandit la productia de apa minerala", spune Cretu.

"La vremea aceea am facut oferte de cumparare FPS-ului pentru firmele Sicomed si Biofarm, planul nostru fiind sa le unificam", precizeaza el.

O decizie foarte importanta, care a marcat dezvoltarea ulterioara a grupului, a fost alegerea sursei de apa pentru exploatare, mai spune Cretu. Presedintele Romaqua a mers pe mana unui specialist in domeniu, apeland la Florin Zamfirescu, seful catedrei de Hidrogeologie la Universitatea din Bucuresti.

## Au trecut pragul de 100 mil. euro

Dinamica rezultatelor financiare ale Romaqua Group (fosta companie Romaqua Holding) - mil. euro



"Profesorul Zamfirescu mi-a raspuns cu o alta intrebare: «Pana in 1989 Romania nu a inregistrat international decat o singura apa minerala, Borsec. Crezi ca a facut acest lucru pentru ca nu avea cateva sute de dolari pentru a inregistra si alte ape minerale?»". Cretu si Palfi au decis astfel sa faca o a doua achizitie, fabrica de imbuteliere a apei minerale Borsec din judetul Harghita, la doi ani de la privatizarea Comchim. Ulterior, numele producatorului a fost schimbat in Romaqua Holdings. In momentul preluarii, fabrica Borsec avea 640 de angajati, numarul acestora fiind acum mai mare, potrivit datelor companiei.

Omul de afaceri Octavian Cretu a fost implicat si in politica, fiind timp de cativa ani vicepresedinte al Partidului Conservator. In urma cu trei ani el a fost acuzat de implicare in trimiterea in judecata a lui Adrian Nastase in dosarul Zambaccian-Eurografica.

### **De la apa la bere, in 11 ani**

"In 1997 a venit primul utilaj nou in fabrica de la Borsec. Ne-am asumat si aici o investitie foarte mare, pentru ca liniile existente erau chiar mai vechi decat noi si trebuiau inlocuite."

Proiectul de extindere a productiei pe bauturi racoritoare a durat 4 ani de la initierea acestuia pana la lansarea gamei de sucuri Giusto in anul 2005.

Dezvoltarea ofertei prin lansari de categorii noi de produse a fost un lucru firesc, mai spune Cretu. "Pentru a fi competitiv, nu poti sa oferi doar cateva produse unei retele de distributie la nivel national, pe care ti-ai format-o cu chel-tuieli imense. Am prevazut dezvoltarea multinationalelor pe piata din Romania si mi-am dat seama ca noi, ca si companie locala, nu ne putem lupta decat cu produse bune si diversificate", afirma proprietarul Romaqua.

Grupul a mizat pe dezvoltarea distributiei la nivel national pentru toate produsele din portofoliu. Cretu spune ca sunt 98 de firme de distributie care lucreaza pentru Romaqua in acest moment.

Distributia directa acopera doar clientii mari, precum lanturile de supermarketuri si hipermarketuri. In urma cu circa un an producatorul si-a infiintat propria divizie de distributie pentru Bucuresti, oras care reprezinta cea mai mare piata de desfacere pentru un jucator din soft drinks.

Modelul de diversificare a portofoliului pornind de la apa minerala a fost utilizat anterior Romaqua si de grupul fratilor Micula, European Food & Drinks. Dupa ce si-au dezvoltat puternic brandul de apa Izvorul Minunilor, astfel incat sa poata sustine cresterea investitiilor in dezvoltare, fratii Micula au atacat piata sucurilor si apoi pe cea a berii, insa au intrat si pe productia de alimente, precum dulciuri sau sosuri.

Cu toate acestea, companiile romanesti nu au reusit inca sa ajunga la un portofoliu la fel de dezvoltat ca si cel al marilor jucatori de talie internationala din industria bauturilor non-alcoolice, Coca-Cola Hellenic si Pepsi Americas.

"Alti cinci ani au fost dedicati analizei pietei berii si a tehnologiei de fabricatie", mai spune Cretu. Lansarea primului brand de bere din portofoliul Romaqua, Albacher, s-a realizat la jumatatea anului trecut, in urma unei investitii de 39 mil. euro. Fabrica de bere a fost construita de la zero in Sebes, judetul Alba, iar cea mai mare parte a investitiilor a fost acoperita de credite de la BCR (31 mil. euro).

"Investitiile noastre viitoare se vor axa tot pe segmentul de bauturi, pentru ca asta stim sa facem", afirma presedintele Romaqua.

Investitiile totale in grupul Romaqua sunt estimate de Cretu la 165 mil. euro.

"Efortul investitional a fost foarte mare, similar celui al unei companii internationale, si nu am avut niciun ajutor de la stat. Ma doare sufletul cand vad ca pentru companii straine care vin sa investeasca 50-60 de milioane de euro in Romania se creeaza niste facilitati extraordinare, pentru ca acestea se fac si din banii nostri, ca si contribuabili", sustine actionarul majoritar al Romaqua.

### **Avem nevoie de credite**

Cretu spune ca ieftinirea creditarii este esentiala pentru dezvoltarea industriei locale, iar acest lucru se poate face prin relaxarea politicii BNR.

"Scaderea ratei dobanzii de referinta din acest an este nesemnificativa, in conditiile in care in tarile din vestul Europei aceasta a ajuns la minime istorice, aproape de zero", sustine el.

Cel mai mare partener al grupului pentru finantarea dezvoltarii este banca BCR.

"In 1990 o mare parte din industria romaneasca era aproape de varf, din punct de vedere tehnologic. Daca am fi avut un sistem bancar functionabil, cu un control strict, altfel ar fi fost situatia acum. Practic, in primii ani dupa 1990 nu aveai ce sa produci atat de eficient pentru a putea supravietui, de aceea s-a dezvoltat in acei ani incredibil de mult comertul si nu industria", mai afirma Cretu.

### **O afacere pentru urmasi**

Romaqua este in prezent al patrulea mare jucator pe piata bauturilor non-alcoolice, dupa Coca-Cola, Pepsi si European Drinks. Grupul are 2.600 de angajati si o capacitate totala de imbuteliere de peste un miliard de litri pe an.

Proprietarul Romaqua spune ca participatia sa la grup va ramane in familie, dupa ce va decide sa se retraga din aceasta afacere. In trecut Cretu a declarat ca a fost "curtat" de investitori straini pentru vanzarea afacerii, cu care insa nu a demarat discutii.

El mai spune, privind in urma, ca cea mai grea perioada pe care grupul a traversat-o au fost anii de la inceput din cauza mediului economic foarte instabil si neconectarii Romaniei la economiile tarilor mai dezvoltate din Europa.

### **Firmele din grupul Romaqua**

*Romaqua Group SA, Borsec (Harghita) produce si distribuie apa minerala, sucuri si bere*

Cifra de afaceri in 2008: 130 mil. euro

Profit operational in 2008: 19 mil. euro

Numar de angajati in 2008: 2019

Cifra de afaceri in 2007: 98,4 mil. euro

Profit operational in 2007: 14,4 mil. euro

Numar de angajati in 2007: 1.503

*Romaqua Serv SA comercializarea produselor alimentare*

Cifra de afaceri in 2008: 3,8 mil. euro

Profit net in 2008: 0,1 mil. euro

Numar de angajati in 2008: 213

Cifra de afaceri in 2007: 3 mil. euro

Profit net in 2007: 67.000 de euro

Numar de angajati in 2007: 108

*Romaqua Prest SA captarea, tratarea si distributia apei*

Nu exista date disponibile pe site-ul Ministerului de Finante

### **Ce spune despre:**

#### **Colaborarea cu bancile:**

Numai cu BCR am lucrat pentru proiectele de investitii in dezvoltarea grupului. Anul trecut am ales sa impartim creditele intre Erste si subsidiara locala BCR, pentru ca este mai convenabil pentru noi.

#### **Cel mai important proiect de investitii:**

Borsec a fost, in istoria grupului, cel mai important proiect, inclusiv ca valoare a investitiilor. Pe locul al doilea este Albacher.

#### **Strategia de dezvoltare:**

Pentru a fi competitiv, nu poti sa oferi doar cateva produse unei retele de distributie la nivel national, pe care ti-ai format-o cu cheltuieli imense.

#### **Anul 2009:**

Anul acesta, fiind un an cu probleme la nivelul economiei, am considerat ca este mult mai prudent sa nu mai incepem proiecte mari de investitii. Preconizam investitii minore in 2009, sub 3 mil. euro.

#### **Fosta companie Comchim:**

Structura aceasta apartinea economiei centralizate si mi-am dat seama ca nu poate supravietui intr-o economie de piata.

#### **Iesirea din Bucuresti:**

Intentionam sa iesim din Bucuresti, din locatia unde avem productie de preforme si de cafea. Am cumparat deja teren la Buftea, unde vom muta anul viitor si birourile.

#### **Politica BNR:**

Scaderea ratei dobanzii de referinta din acest an este nesemnificativa, in conditiile in care in tarile din vestul Europei au ajuns la minime istorice, aproape de zero.

#### **Lider pe apa minerala**

Borsec, primul produs din portofoliul Romaqua, este cel mai vandut brand de apa minerala de pe piata locala. In portofoliul de ape al companiei controlate de Octavian Cretu sunt incluse si Stancenii si Aquatique. Pentru 2010 este planificata lansarea celui de-al 4-lea brand de apa.

In acest moment producatorul isi disputa primul loc pe piata de profil cu imbutiliatorul local al Coca-Cola, compania greceasca Coca-Cola Hellenic, care detine marcile Dorna, Izvorul Alb si Poiana Negri.

Piata apelor minerale, estimata la 300-350 mil. euro, se numara printre putinele pietee inca dominate de antreprenori romani. Cei mai mari dintre acestia sunt Octavian Cretu, fratii Ioan si Viorel Micula (Izvorul Minunilor) si Arpad Kurko (Perla Harghitei).

#### **Lupta strans pe suc**

Si pe piata sucurilor still drinks (cu continut de fruct sub 25%) Romaqua da o lupta stransa pentru primul loc cu Coca-Cola.

Un studiu de piata Nielsen realizat in primul semestru din 2008 arata ca Giusto, brand lansat pe piata in anul 2005, a devansat anul trecut produsele Cappy, dupa vanzarile in volum in retail. Romaqua estimeaza cota de piata Giusto pe segmentul still drinks la 32,4% in volum, citand un studiu realizat in primele trei luni din acest an.

Sucurile plate cu continut redus de fructe sunt in prezent cel mai dinamic segment din piata locala a bauturilor racoritoare, iar in 2007 acesta era estimat la 150 de milioane de euro.

#### **Nou-intrat pe bere**

Albacher, primul brand de bere din portofoliul Romaqua, lansat pe piata la jumatatea lui 2008, a avut vanzari de aproximativ 23 mil. euro si o cota in volum de 2-3% la nivelul

intregului an. Octavian Cretu a devenit astfel al doilea mare producator independent de bere din Romania, dupa fratii Ioan si Viorel Micula.

Pariul pe bere, o piata cu o valoare aproape de doua ori mai mare decat cea a bauturilor non-alcoolice, a contribuit cel mai mult la cresterea de 45% a vanzarilor grupului Romaqua in 2008 fata de anul anterior.

Piata berii, estimata la 1,4 mld. euro, cu un consum anual de 95 de litri pe cap de locuitor, este dominata, de multinationale. Reprezentantii Romaqua spun ca grupul detine o cota de piata de 4,7%, citand un studiu realizat in primele trei luni din an.

<http://www.zf.ro/companii/20-de-ani-de-capitalism-octavian-cretu-romaqua-am-vrut-sa-cumpar-sicomed-si-biofarm-dar-am-fost-refuzat-si-m-am-orientat-apoi-catre-borsec-4794741/>