

20 de ani de capitalism - Ovidiu Buluc: Dupa opt ani de business si o cifra de afaceri de zeci de milioane de dolari, mi-am cumparat prima masina noua

Ioana David 22.06.2009

Ovidiu Buluc, unul dintre cei mai puternici antreprenori din domeniul farmaceutic, spune ca perioada actuala nu este cea mai grea pe care a trait-o, anii '90 ramanand in memoria sa ca ani in care "nu puteai sa faci nimic". Grupul Farmexim controlat de Buluc si dezvoltat dupa 1990 are astazi peste 1.400 de angajati si ruleaza afaceri de aproximativ 250 mil. euro.



"Pentru mine este o perioada usoara comparativ cu intervalul 1993-2000. In primul trimestru din 1997 am trait o devalorizare de 100% in decurs de trei saptamani de la 4.300 la 9.500 de lei pentru un dolar. Inflatia era de 150%, iar ratele de dobanda de 200%. Era o perioada in care nu puteai face nimic. Spitalele, spre exemplu, plateau la doi ani. Acum spitalele platesc la 180 de zile. Am trait perioade in care chiar te minunezi cum am reusit sa rezistam. Era jungla institutionala. Nu gaseam valuta. Stateam cu banii in cont si nu puteam sa schimbam, sa platim furnizorii. A fost extrem de greu", spune Ovidiu Buluc.

Coordonatele dupa care si-a condus businessul

"A contat ca firma sa fie solida. Sa-i mearga bine. Eu dupa opt ani am reusit sa-mi cumpar prima masina noua in 1998 cand ajunseseam la o cifra de afaceri de cateva zeci de milioane de dolari. Pana atunci aveam masini second hand", spune omul de afaceri.

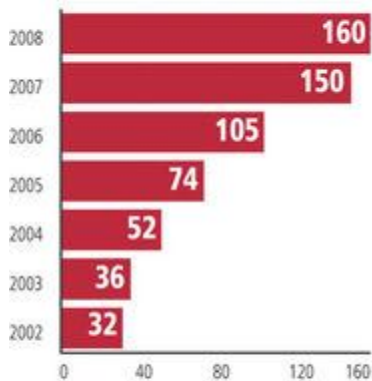
Absolvent al Facultatii de Comert Exterior, Buluc a avut primul contact cu mediul de business in industria de utilaje, lucrand in comertul exterior timp de mai multi ani inainte de 1989.

"Intreprinderea la care lucram facea import de utilaje, iar eu ma ocupam de importul utilajelor pentru industria metalurgica. Am fost unul dintre cei care au semnat multe contracte de import. Industria metalurgica nu era o gramada de fier vechi cum au declarat unii guvernanti, ci o industrie performanta, dar care nu era bine gestionata", isi aminteste Buluc.

In 1984, moment in care ocupa pozitia de sef de serviciu la o intreprindere de comert

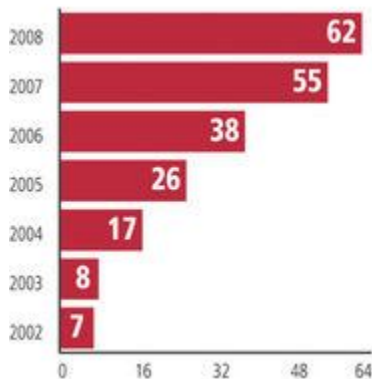
A trecut de 150 mil. euro

Evoluția cifrei de afaceri a Farmexim SA (mil. euro)



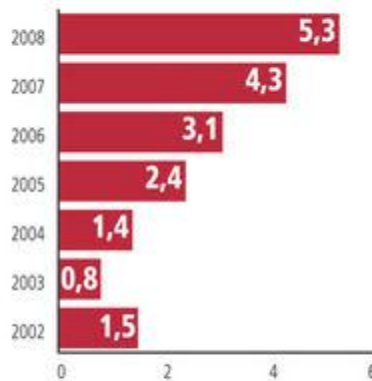
Extindere precaută

Evoluția cifrei de afaceri a Help Net Farma (mil. euro)



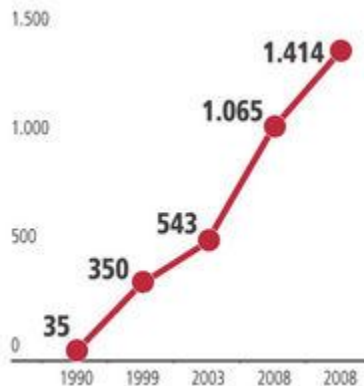
De la cosmetice la parfumuri

Evoluția cifrei de afaceri a Green Net (mil. euro)



Printre cei mai mari angajatori din farma

Evoluția numărului de angajați din grupul Farmexim (persoane)



de aici, inasa a fost numit sef de serviciu la centrala care coordona fosta intreprindere la care lucra, iar Revolutia l-a prins pe acest post.

Regulile comertului sunt aceleasi in orice industrie

In martie 1990, Ministerul Sanatatii cu care avea "relatii amiabile" i-a solicitat consultanta in ceea ce priveste realizarea unei firme de stat care sa se ocupe de importul si exportul de medicamente si aparatura medicala. La acea data, importurile de produse farmaceutice se faceau de mai multe firme, iar autoritatile au dorit sa concentreze aceasta activitate. La cateva luni a fost emisa hotararea de guvern de infiintare a Farmexim, firma de stat care se ocupa cu importul de medicamente, iar lui

Buluc i s-a propus sa preia conducerea acestei firme.

"A fost o sansa si am acceptat. Toata lumea inclusiv familia s-a mirat. Am plecat de la premisa ca in 1968, cand am inceput activitatea in comert exterior nu aveam nicio idee ce inseamna laminor, furnal, iar regulile comertului, fie ca le faci in metalurgie, in industria medicamentelor, in aparatura medicala sau alimente, sunt aceleasi. Sunt manageri de succes in lume care s-au plimbat dintr-o ramura industrială in alta", isi justifica Ovidiu Buluc decizia.

Si-a intrebat sefii unde va sta, iar raspunsul a fost "nu stiu". A primit inasa un birou de imprumut, iar primul om pe care l-a angajat a fost contabilul-sef, pentru ca stia ca pentru orice hartie are nevoie de un astfel de om.

Anul 1991 isi aminteste ca a fost unul foarte bun din punctul de vedere al vanzarilor, iar in acelasi an intreprinderea a fost transformata in societate comerciala pe actiuni detinuta

integral de stat, care se ocupa numai de importul de medicamente, distributia fiind facuta de Unifarm.

"In 1992 am primit importuri mai mari din Egipt si am luat hotrarea de a le distribui noi, si nu Unifarm. Am inchiriat un depozit insa nu eram mecanizati, faceam facturile cu pixul si era o criza imensa de medicamente. Insa lucrurile au mers binisor", spune Buluc.

Din acea perioada isi aminteste cel mai bine Hotararea de Guvern din 11.11.1991 cand s-a liberalizat partial cursul de schimb si spune ca a fost o devalorizare de la 60 la 180 de lei.

Au lucrat pe holurile ministerului

"In 1994 am terminat privatizarea, in sensul ca am cumparat restul de actiuni. La acea vreme erau doua fonduri: Fondul Proprietatii de Stat (FPS) si Fondul Proprietatii Private (FPP). 70% din actiuni erau la FPS si 30% erau la FPP. Am cumparat actiunile si am devenit societate cu capital privat 100%. Eram 35-36 de actionari. Am platit foarte mult, dupa negocieri foarte stranse cu cei de la FPS", a continuat Buluc. El nu a precizat suma pe care a platit-o.

Omul de afaceri avea 40% din actiuni, ceea ce i-a permis sa controleze societatea.

"In 1990 am stat intr-unul din birourile directiei farmaceutice din cadrul Ministerului Sanatatii. Niste colegi au lucrat pe un hol al ministerului. Asa am lucrat un an si ceva. Apoi am obtinut un spatiu intr-o cladire din Rosetti. In 2001 ne-am mutat in depozitul nou, din Pipera", spune Buluc.

Intre timp au aparut si concurenti precum Tamisa, Fildas, Montero si Relad.

"Am vrut sa duc aceasta societate cat mai sus, sa fie lider de piata, si pentru o perioada am si fost lider de piata. Viziunea mea a fost sa cresc o firma cu activele ei, solida pe piata, cu o cota de piata cat mai buna. Cat n-am avut concurenta, am crezut ca tot asa o sa mearga. Cand am vazut ca ceilalti trec pe langa noi a trebuit sa ne trezim si sa facem restructurari. In 1994 am schimbat intreaga echipa de vanzari", explica Buluc.

A vrut propriul depozit

Unul dintre planurile antreprenorului a fost sa investeasca in propriul depozit, astfel ca inca din 1993 a cumparat un teren pe Centura Bucurestiului unde a demarat constructia. A urmat o perioada de devalorizare accentuata a leului, care nu a permis continuarea investitiei iar omul de afaceri a fost nevoit sa vanda.

Dupa 1997, Farmexim a inceput extinderea in provincie, la Timisoara, Cluj si Arad, iar in 1998 reseaua era deja aproape de structura pe care o are astazi.

"Fiind actionarul majoritar (cu 70% din titluri in prezent - n.red.), am decis sa adopt o politica investitionala. Toti banii am reusit sa-i investim", afirma Buluc.

Dupa vanzarea santierului, nu a renuntat la ideea de a avea un depozit propriu, iar in 1998 a cumparat primul activ, o hala veche si "un mastodont din beton" in Pipera, unde se afla astazi sediul companiei.

"Am demolat acest monstru de beton si am inceput constructia in 2003, iar in 2004 ne-am mutat. Cand am facut proiectul pentru aceasta cladire, am luat in calcul cresterea cu 50% a numarului de personal, iar la sase luni dupa ce ne-am mutat deja nu mai era loc. Am renuntat la unele sali de sedinte si le-am transformat in birou. Am facut apoi birourile Help Net si Green Net unde i-am mutat pe ei", mai spune Buluc.

Afirma ca si-a dorit sa aiba in proprietate spatiile in care opereaza pentru a putea face investitii in ele.

A urmat etapa Help Net, Green Net...

Pe masura cresterii companiei au aparut si ale firme in grup, cu domenii de activitate conexe. Prima dintre ele a fost Green Net, companie care opereaza lantul de parfumerii Beautik Haute Parfumerie.

"A fost un departament de parafarmaceutice si cosmetice al Farmexim pe care in 1998 - 1999 l-am transformat in societate. Anul trecut a ajuns la afaceri de 5,4-5,5 milioane de euro si 80 de angajati. In 2009 speram sa atingem 7 milioane euro", spune seful Farmexim. Actionarul majoritar al Green Net este familia Buluc.

Tot ca un departament al distribuitorului a inceput si Help Net, astazi una dintre cele mai mari retele de farmacii din tara, cu peste 100 de unitati.

"In 1997 am deschis prima farmacie din Dristor, fara a ne gandi sa facem un business din aceasta. Mi s-a propus de catre Isabelle (Isabelle Iacob - directorul general al Help Net - n.red.), pentru ca in acest mod aveam acces la informatiile din piata ale celorlalti concurenti. La acea vreme nu exista nicio restrictie din punct de vedere demografic sau positionare. Am mers foarte bine, si apoi am continuat la Timisoara", explica Buluc.

In 2001, exista un proiect de lege prin care se interzicea producatorilor si distribuitorilor sa detina farmacii, moment in care Farmexim opera deja 10-12 unitati. A infiintat o noua companie, actionariatul fiind impartit de catre Buluc si persoane care lucrau in departamentul de retail, precum si niste farmaciste.

"In cativa ani am ajuns la peste 100 de unitati, cate avem si astazi, cu o evolutie mai puternica din punctul de vedere al numarului de unitati in 2004-2006", explica omul de afaceri.

Criza nu si-a spus ultimul cuvant

In acest moment, extinderea Help Net nu mai este la fel de agresiva pentru ca "daca te dezvolti foarte repede ca si numar de unitati nu mai poti sa le aduci la maturitate. Noi in 2007 si 2008, am avut cresteri de peste 30% anual pe acelesi numar de unitati", afirma proprietarul Farmexim.

Afacerile lui Buluc se deruleaza intr-o industrie la adăpost de efectele crizei, o industrie care isi mentine ritmul de crestere de doua cifre. Cu toate acestea, Buluc spune ca revenirea economica nu poate avea loc decat intr-un context european.

"Nu sunt de partea celor ce propovaduesc Apocalipsa, dar criza la noi nu si-a spus ultimul cuvant. Revenirea nu poate sa vina decat in ansamblu. Daca exista o revenire in Uniunea Europeana, vom avea si noi o revenire".

Omul de afaceri spune ca o revenire a economiei s-ar putea produce abia anul viitorul, punctul de jos al curbei urmand sa fie atins in trimestrul trei.

"Partea de jos a curbei va fi in trimestrul trei, iar in trimestrul patru va fi mai putin rau. Preturile la imobiliare inca nu au fost corectate corespunzator. Cred ca in 2010 ne revenim pentru ca se pare ca si in Europa masurile luate de guvernele UE si-au spus si isi vor spune cuvantul".

Ce spune despre

Delegarea conducerii executive: Deocamdata nu m-am gandit. Sunt un om activ, primul care ajunge dimineata la serviciu la 07:30.

Am dat foarte multa libertate de miscare directorilor din subordine, dar seful executiv sunt eu. Nu am inca in vedere o delegare totala sau partiala pentru ca nu vad cum mi-as umple timpul liber.

Renuntarea la activitate este ucigasa. Am 41 de ani de activitate si am muncit si in timpul studentiei. Nu vreau sa stau.

Cine l-a consiliat: In partea de management nu m-am consultat cu nimeni.

Principalii indicatori la care se uit~: Este importanta vanzarea, insa anul acesta pe locul intai a trecut profitul. Ma uit de asemenea la valoarea activelor, la valoarea creantelor, la datorii, la productivitatea pe cap de angajat.

Amenintarile asupra businessului romanesc: Daca in 2006 aveam o oarecare teama in ceea ce priveste viitorul businessului romanesc si a capitalului romanesc, stiind ca vom adera la UE, unde se aplica alte reguli, acum nu mai simt nicio amenintare. Pentru businessul romanesc facut cu cap nu vad niciun pericol.

Principalele active: Toate activele noastre sunt evaluate la peste 35 mil. euro.

STRUCTURA farmexim

Depozitul central este in Bucuresti; exista 12 filiale in tara: Oradea, Cluj, Timisoara, Brasov, Sibiu, Craiova, Ploiesti, Constanta, Galati, Bacau, Iasi si Bucuresti Sud;

Fiecare filiala isi are propriile birouri, depozite si forta de vanzari (care varza intre 20 si 30 de oameni)

Fiecare filiala este condusa de un director zonal de vanzari;

Filialele sunt grupate pe trei regiuni principale conduse la randul lor de un director regional: regiunea de vest, Bucurestiul si zona limitrofa - partea de sud si regiunea de est;

Cei trei directori regionali sunt subordonati directorului national de vanzari;

Echipa de conducere

Isabelle Iacob



Functie: director general al Help Net Farma
Vârsta: 39 de ani
Educație: EMBA la Asebus
Facultatea de Comert, ASE

Scurt CV

2002-2009 director general al Help Net Farma SA
1994-2002 director vânzări - marketing al Farmexim SA

Andreea Gheorghiu



Functie: director general al Green Net SA
Vârsta: 39 de ani
Educație: Institutul Politehnic
Bucuresti

Scurt CV

1999- 2009 director general al Green Net SA
1998-1999 șef serviciu vânzări, divizia parafarmaceutică Farmexim

La nivelul distribuitorului exista un director executiv; el coordoneaza vanzarile si departamentul comercial (achizitiile)

Firmele din grupul farmexim

Farmexim SA

A avut o cifra de afaceri de 160 mil. euro in 2008;
Cota de piata era de 8% pe segmentul de retail in 2008;
Are 530 de angajati;
Opereaza o retea nationala de depozite cu 12 filiale;

Help Net Farma SA

A avut o cifra de afaceri de 62 mil. euro in 2008;
Opereaza o retea formata din 105 farmacii;
Angajeaza aproximativ 900 de oameni;
In 2010 ar putea opera 120 de unitati;

Green Net SA

Initial a fost un departament al Farmexim, transformat in societate;
Anul trecut a ajuns la afaceri de 5,4-5,5 mil. euro si 80 de angajati;
In 2009 ar putea atinge 7 mil. euro;
Opereaza lantul de parfumerii de lux Beautik Haute Parfumerie.

<http://www.zf.ro/companii/20-de-ani-de-capitalism-ovidiu-buluc-dupa-opt-ani-de-business-si-o-cifra-de-afaceri-de-zeci-de-milioane-de-dolari-mi-am-cumparat-prima-masina-noua-4586397/>