

## **Radu Timis: Daca criza financiara ne-ar fi prins la nivelul din urma cu patru ani, CrisTim nu ar fi supravietuit**

Diana Tudor  
23.03.2009

Radu Timis, 47 de ani a observat in 2004 ca modelul de business antreprenorial nu mai putea sustine pentru mult timp dezvoltarea companiei

**Nu am avut niciodata bani cash, nu am proprietati si nu am bani in banci. Educatia copiilor, vacantele, chiar si casa si masina au fost toate luate in leasing, si asta pentru ca 97% din castigul anual a fost reinvestit. Aceasta este filozofia de business a lui Radu Timis, antreprenorul care detine astazi un grup de peste 130 mil. euro.**

Atunci cand s-a hotarat sa inceapa afacerea pe care o conduce astazi, Timis pornea cu gandul ca nu mai are voie sa o ia inca o data de la capat dupa ce deja pierduse aproape 30.000 de dolari incercand sa dezvolte alte doua proiecte. In 2004 a decis insa ca este nevoie de o noua schimbare atat in viata sa, cat si in businessul CrisTim, iar aceasta s-a dovedit a fi una dintre cele mai bune decizii pe care le-a luat ca antreprenor.



"Daca criza financiara ne-ar fi prins la nivelul din urma cu patru ani, CrisTim nu ar fi supravietuit", spune acum Radu Timis, 47 de ani, multumit ca a stiut sa ia decizia potrivita la momentul potrivit.

Radu Timis este absolvent al Institutului National de Educatie Fizica si Sport din Bucuresti, iar dupa finalizarea studiilor, el a lucrat timp de trei ani ca profesor in Oltenita, unde fusese repartizat. Imediat dupa Revolutie insa, Timis a revenit in Bucuresti si s-a angajat ca instructor sportiv la piscina fostului hotel Bucuresti, actualul Radisson. Aici a ramas doar doi ani pana cand a ajuns la concluzia ca daca vrea sa-si schimbe existenta trebuie sa riste.

"In 1992 am intrat cu 7.000 de dolari, impreuna cu alti trei parteneri, in prima companie romaneasca care a realizat afaceri in China cu gablonturi din argint si diferite pietre semipretioase. Cand compania a ajuns insa la afaceri de un milion de dolari si am vrut sa ies din business, partenerii mei mi-au luat toti banii si mi-au recomandat sa ma intorc la

profesorat. Asa ca am iesit din primul business cu 11.000 de dolari, desi trebuia sa plec cu 260.000 de dolari", povesteste Timis.

In putin timp, cu banii din primul exit si cu inca 9.000 de dolari stransi, Timis a intrat in cel de-al doilea business cu un alt partener. Din pacate, nici a doua incercare de a se lansa in lumea afacerilor nu i-a reusit lui Timis, partenerul sau plecand dupa putin timp cu toti banii investiti.

"Fara niciun ban, am imprumutat de la un alt partener 700 de dolari si am pornit CrisTim.

Peste doi ani am reevaluat participatia partenerului cu care am demarat CrisTim si i-am dat de 20 de ori investitia cu care intrase in afacere."

CrisTim, compania nou-infiintata de Radu si Cristina Timis, se reducea la un chiosc de mezeleri in Piata Gorjului din cartierul Militari care avea sase metri lungime si 2,5 metri latime. Cu acest chiosc sotii Timis au demarat in 1994 grupul cu afaceri de peste 130 de milioane de euro, in care numai cele patru unitati care formeaza fabrica de mezeleri CrisTim din judetul Prahova sunt situate pe o suprafata de 20.000 de metri patrati. "In primii doi ani atat eu, cat si sotia mea lucram 18 ore pe zi, primii nostri doi angajati fiind socrul si soacra mea. Sotia mea a lucrat alaturi de mine pe partea de vanzare si de contabilitate pana la venirea celui de-al doilea copil, in 1999. Atunci am considerat amandoi ca este mai bine ca ea sa se ocupe de familie", afirma antreprenorul.

De ce a decis sa inceapa un business tocmai in industria mezelurilor, cand atat pregatirea sa, cat si afacerile derulate anterior nu aveau nicio legatura cu acest segment de piata? "Cand am deschis noi CrisTim, toata lumea vindea cafea si am vrut sa fim diferiti", spune Timis.

Activitatea CrisTim nu a fost axata de la inceput pe mezeleri, ci pe comercializarea de produse alimentare, primele produse fiind din industria lactatelor, pe care Timis le aducea in Bucuresti de la fabrica Raraul, din Campulung Moldovenesc.

"Am continuat apoi cu mezeleri, si deoarece lucrasem in Oltenita timp de trei ani, prima data

am adus de la combinatul Ulmeni, apoi de la Comtim (combinat achizitionat ulterior de grupul american Smithfield - n.red.) si altele, dar aceste combinate de stat nu respectau nicio regula si cu cat crestea cantitatea comandata, cu atat cresteau si cantitatile de sare, apa si soia din produse", isi aminteste omul de afaceri.

## Echipa de conducere

### Gabriel Alexandru

Vârsta: 40 de ani  
Funcție: vicepreședinte CrisTim Grup  
Anul în care s-a angajat: 2004  
Prima funcție deținută: vicepreședinte  
Studii: Facultatea de energetică  
Universitatea Politehnică București

S-a angajat în 1997 la filiala locală a producătorului de țigări British American Tobacco, unde a ajuns până în board-ul de conducere. La CrisTim a venit în 2004 și nu a fost recrutat de un head-hunter, ci de un bun prieten din copilărie, care i-a făcut cunoscută cu acțiunea Radu Timis.



### Cristian Ungureanu

Vârsta: 42 de ani  
Funcție: director de marketing  
CrisTim Grup  
Anul în care s-a angajat: 1998  
Prima funcție deținută: adjunct al diviziei de livrare  
Studii: Facultatea de electrotehnică  
Universitatea Politehnică București

Anul acesta va împlini 11 ani de când se află în cadrul CrisTim, evoluând de la poziția de adjunct al diviziei de livrare la director de distribuție, pentru a prelua în 2005 funcția de director de marketing al grupului.



### Monalisa Ungureanu

Vârsta: 35 de ani  
Funcție: director financiar CrisTim Grup  
Anul în care s-a angajat: 2000  
Prima funcție deținută: director financiar al fabricii Filipești de Pâdure  
Studii: Facultatea de management  
Academia de Studii Economice

A intrat în echipa CrisTim în 2000, gestionând mai bine de patru ani bugetele fabricii din Filipești de Pâdure (Recunosțința Prodom), dar și pe cele ale fermei din grupul CrisTim. În septembrie 2004 a preluat funcția de CFO la nivel de grup.



### Csaba Muzsnay

Vârsta: 47 de ani  
Funcție: director de operațiuni CrisTim Grup  
Anul în care s-a angajat: 2006  
Studii: Facultatea de chimie, Universitatea Jozsef Attila, Szeged, Ungaria  
MBA în Management și Marketing, Budapesta

Absolvent al unui MBA în Management și Marketing Internațional în cadrul Weatherhead School of Management, a Universității Case Western Reserve din Budapesta, Muzsnay ocupă poziția de director de operațiuni al producătorului de preparate din carne CrisTim de trei ani.



Acesta a fost impulsul care l-a determinat pe Timis sa deschida in 1994 prima fabrica de mezeluri in Bucuresti, pe o suprafata de 300 de metri patrati, care cuprindea atat fabrica, cat si logistica, magazinul si vestiarele angajatilor.

"Dupa un an, am ajuns sa producem sapte tone de mezeluri si tot in acel an am produs primele 300 kg de crenvursti. Atunci am spus ca peste cinci ani vom fi numarul unu si vom influenta piata de mezeluri. Multi s-au uitat la mine cu indoiala, insa peste exact cinci ani, in 2002, imediat dupa lansarea Salamului Sasesc, am devenit lider de piata", spune presedintele CrisTim.

Sotii Timis au acordat o importanta aparte numelui pe care l-au dat businessului demarat impreuna, de aceea nu a fost ales intr-un mod obisnuit. "Eu si sotia mea aveam un prieten astrolog. Atunci cand am vrut sa alegem numele companiei, am fost la el si am dat diferite combinatii dintre numele noastre iar CrisTim a fost dupa parerea lui alaturarea cea mai indicata", spune Timis.

Denumirea urmatoarelor doua companii infiintate a implicat decizii mult mai spontane, dar nu mai putin inedite decat in cazul CrisTim, si anume Recunostinta Prodcum Impex si Bucuria Prodcum Impex. "Atunci cand am infiintat Recunostinta, am decis sa o numim astfel deoarece in acel moment am dat din actiunile companiei directorilor cu care am inceput CrisTim, dar pe care mai tarziu le-am rascumparat. In acelasi timp, Bucuria Prodcum Impex a primit acest nume doar din simplul motiv pentru ca ne bucuram ca mai facem o companie", spune el zambind.

Curand Timis a inceput sa observe ca modelul de business antreprenorial nu mai putea sustine pentru mult timp dezvoltarea companiei, asa ca a decis sa isi incalce promisiunea facuta in urma cu aproape zece ani pentru a putea transforma CrisTim dintr-o afacere de familie intr-o corporatie.

"Cand am renuntat la conducerea executiva era a patra oara cand imi redefineam viata. Fiind obisnuit sa ma duc in fiecare zi la treaba, m-am trezit peste noapte un om liber."

El povesteste ca inainte de a incepe reorganizarea companiei, in 2004, in CrisTim nu exista un management in sensul real al cuvantului deoarece directorii nu aveau pregatirea necesara, iar nivelurile 2 si 3 din management, care sa poata lucra independente in lipsa unui lider, lipseau, toate deciziile fiind luate de Radu Timis.

"Se simtea nevoia unei schimbari pentru ca nu aveam un control propriu-zis. In acea perioada, diferiti speakeri internationali au inceput sa vina in Romania pentru a tine conferinte. Ascultandu-i mi-am dat seama ca pentru cel care nu isi pune la punct businessul la timp sansele de supravietuire vor fi foarte mici, deoarece odata cu intrarea Romaniei in UE regulile se vor schimba si vom intra in competitie directa cu jucatorii mondiali."

De altfel, Radu Timis s-a aflat intotdeauna printre primii inscrisi pe lista departamentului de marketing al ZF atunci cand a organizat astfel de evenimente, la care au fost invitate personalitati din lumea de business ca Michael Porter, profesor la Harvard Business School.

In acel moment, unul dintre angajatii sai i-a facut cunostinta cu un bun prieten din copilarie, Gabriel Alexandru, care lucra de mai multi ani in cadrul filialei locale a producatorului de tigarete British American Tobacco si care in scurt timp a devenit vicepresedintele CrisTim. Mandatul lui Alexandru in CrisTim a coincis cu decizia actionarului de a renunta la atributiile executive, astfel ca actualul vicepresedinte al grupului a coordonat intregul proces de reorganizare al afacerii, pana la divizarea pe linii

de business, finalizata la sfarsitul verii trecute, exact inainte de inceperea crizei financiare. Odata cu numirea unui nou vicepresedinte, aproape intreaga conducere a CrisTim a fost schimbata. Astfel, din vechea echipa cu care Timis a pornit afacerea de mezeluri au ramas doar directorii care au dorit sa se schimbe odata cu compania, printre care Timis ii enumera pe directorul de marketing Cristian Ungureanu sau directorul financiar Monalisa Ungureanu.

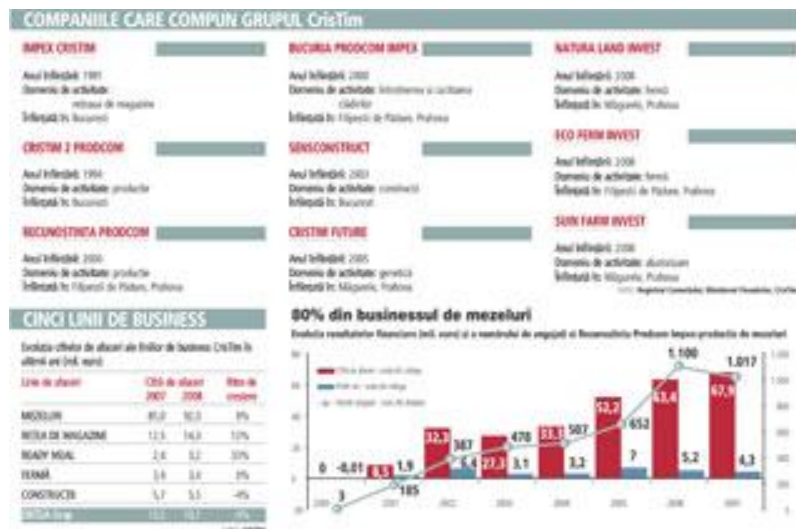
"Cel mai greu pentru un antreprenor este sa te dai la o parte de la conducerea businessului pe care l-ai fondat. Din acest motiv cred ca exista inca multe afaceri de familie care sunt conduse de antreprenori. Acum insa pot sa vad afacerea din afara cercului, iar deciziile pe care le luam sunt mai clare si mai rationale. Inainte riscam totul."

Imaginea pe care Timis a avut-o la inceput despre cum va arata businessul CrisTim nu mai corespunde cu imaginea actuala, decat dintr-un singur punct de vedere. "Acela ca mi-am dorit sa fiu numarul unu, am reusit si am pastrat aceasta pozitie."

Cateva amanunte au ramas in schimb in urma reorganizarii prin care a trecut CrisTim. Din acest motiv, Timis nu stie cand a facut primul milion de euro.

"Nu am avut niciodata bani cash, nu am proprietati si nu am bani in banci. Educatia copiilor, vacantele, chiar si casa si masina au fost toate luate in leasing, si asta pentru ca 97% din castigul anual a fost reinvestit in afacere."

De asemenea, intalnirile de board nu se desfasoara in locuri exotice, ci au loc intotdeauna in cladirea de birouri din cartierul Bucurestii Noi din Capitala, in fiecare luna si pentru fiecare companie in parte, iar Timis nu are un consilier in afaceri.



"Din momentul in care Gabi (Gabriel Alexandru - n.red.) a preluat pozitia de vicepresedinte al grupului, de peste patru ani, eu ma ocup doar de discutiile cu bancile, clientii si oficialitatile, si de partea de dezvoltare si viziune a companiei", sustine antreprenorul.

Cel mai valoros activ al companiei este in acest moment brandul CrisTim, considerat una dintre cele mai valoroase marci romanesti dupa BCR si Dacia si evaluat la aproximativ 60 de milioane de euro, potrivit unui studiu Brandient. "Un alt activ important al companiei il reprezinta managerii."

Grupul de companii CrisTim are in prezent aproximativ 2.500 de angajati, dupa ce numarul acestora a fost redus in prima luna a acestui an cu 5%, aproximativ 100 de persoane, o masura planificata din timp de reprezentantii CrisTim ca urmare a reorganizarii grupului, dar grabita de aparitia primelor semne ale crizei financiare pe plan

local. Pe fondul conditiilor actuale ale mediului economic, aceasta decizie a condus la cresterea productivitatii grupului cu aproximativ 15%.

Tot pe fondul crizei financiare, investitiile planificate de CrisTim pentru anul acesta, de aproximativ opt milioane de euro, au fost reduse la strictul necesar. Privind in urma, Timis considera ca reorganizarea companiei a fost una dintre cele mai bune decizii pe care le-a luat pentru CrisTim, nefiind sigur ca grupul fondat de el si sotia sa ar fi putut supravietui efectelor actuale ale crizei financiare.

Tocmai din acest motiv, omul de afaceri are siguranta de a estima pentru finalul acestui an cresteri ale vanzarilor pe toate liniile de business ale grupului si un plus de 20% pentru divizia de mezeluri a grupului, la peste 95 de milioane de euro, intr-o perioada in care majoritatea producatorilor din industria alimentara spera anul acesta la o stagnare a afacerilor, in cel mai bun caz.

De altfel, CrisTim se numara printre putinii producatori de mezeluri care au inregistrat o crestere de 10% a vanzarilor in prima luna a acestui an in conditiile in care vanzarile de mezeluri au inceput sa scada la nivelul industriei din ultimul trimestru al anului 2008, iar majoritatea producatorilor au anuntat scaderi.

Grupul CrisTim este format in prezent din cinci linii de business, respectiv productia de mezeluri, productia de preparate ready meal (Recunostinta Prodcom Impex si CrisTim 2 Prod Com), o retea de magazine CrisTim (Impex CrisTim), o ferma (Eco Ferm Invest) si divizia de constructii (Sensconstruct). Timis a mai infiintat insa alte trei companii care urmeaza a deveni operationale in viitorul apropiat sau mediu, respectiv Natura Land Invest, Suin Farm Invest (infiintate in 2008) si CrisTim Future.

<http://www.zf.ro/companii/radu-timis-daca-criza-financiara-ne-ar-fi-prins-la-nivelul-din-urma-cu-patru-ani-cristim-nu-ar-fi-supravietuit-4070740/>