

De unde incepe bogatia?

Cati bani iti trebuie ca sa te simti asigurat pe viata? Care este averea care ti-ar permite sa te gandesti mai mult la hobby-uri decat la banii din buzunar? BUSINESS Magazin a adresat aceste intrebari unui numar de opt businessmeni a caror avere cumulata depaseste 1 mld \$.



Autor: [Ionut Ancutescu](#)

Data: 30.01.2006

Cati bani iti trebuie ca sa te simti asigurat pe viata? Care este averea care ti-ar permite sa te gandesti mai mult la hobby-uri decat la banii din buzunar? BUSINESS Magazin a adresat aceste intrebari unui numar de opt businessmeni a caror avere cumulata depaseste 1 mld \$.

Ideea acestui articol a incoltit cu trei ani in urma. Atunci, omul de afaceri Dinu Patriciu stabilea, intr-o discutie cu mai multi jurnalisti, care este suma minima care poate asigura, in opinia sa, un trai lejer nu numai celui in cauza ci si copiilor sai. Un fel de limita inferioara a bogatiei. Afaceristul roman a avansat atunci valoarea de trei milioane de dolari, bani ce pot indeplini visul de aur al romanului - acela de a fi rentier.

De la suma avansata de „petrolistul“ Dinu Patriciu a inceput totul. BUSINESS Magazin a intrebat alti sapte milionari in dolari daca exista un prag financiar minim care, odata depasit, sa te propulseze in randul bogatasilor absolviti pe viata de stresul problemelor materiale.

In functie de idealuri, de pregatire sau domeniul in care au facut bani, oamenii de afaceri au raspuns diferit. Cu toate ca nu a existat o convergenta in raspunsuri privind valoarea minima de la care incepe bogatia, valabilitatea pragului psihologic reprezentat de primul milion de dolari a fost recunoscut de

majoritatea celor chestionati. In plus, analistii financiari cu care am vorbit chiar au explicat „matematic“ modul in care un milion sau doua-trei pot sa-ti asigure un trai linistit, cu tot cu familia, pentru tot restul vietii.

„Am facut primul milion de dolari in anul 2000, dupa sapte ani de la intrarea in afaceri“, isi aminteste Dumitru Becsenescu (38 de ani), proprietarul grupului de firme Antares, cu activitate in industria petroliera, imobiliare, transport si turism. Fost ofiter de marina inainte de Revolutie, si-a inceput cariera de businessman in 1993, cultivand morcovi. A renuntat la timp sa faca afaceri mici, incepand activitati de anvergura, precum distributia de gaz lichefiat. Ulterior, a consolidat afaceri in imobiliare, constructii, transport de marfa pe calea ferata, transport de persoane si turism. Anul trecut, grupul de firme Antares a avut un volum de afaceri de peste 30 de milioane de euro.

Cand a simtit ca afacerile ii confera siguranta? „Cand mi-am permis sa imi cumpar propria casa si cand business-ul genera mai multi bani decat imi trebuia pentru a plati ratele la banca.“ In aceeasi logica intra si momentul in care a putut sa isi cumpere o masina noua. „La inceput am avut un Olcit. Ulterior, mi-am cumparat masini la mana a doua, iar in 1998 a venit momentul cel mare: mi-am permis o Skoda Octavia nou-nouta“, rememoreaza Becsenescu.

Omul de afaceri valcean este adeptul investitiilor cu grad de risc redus. „Niciodata nu am riscat totul.“ Becsenescu spune ca afacerile au fost o forma de a asigura linistea si bunastarea familiei. De aceea, nu a conceput sa ia credite pe care sa le garanteze ipotecand propria casa. Chiar a refuzat o banca comerciala care ii propunea o astfel de garantie.

Pana acum a preferat sa-si reinvesteasca profiturile in companii, inasa considera ca a venit momentul sa puna bani deoparte. Crede ca afacerile sale au ajuns la maturitate. Zice ca isi da seama de asta dupa faptul ca imprumuturile bancare sunt mici in raport cu investitiile, iar valoarea afacerilor este in crestere. De exemplu, cele doua hoteluri pe care le-a cumparat in statiunea Mamaia, desi necesita investitii mari (patru milioane de euro doar in 2004 si 2005), au o valoare de piata suficient de mare pentru ca o eventuala iesire din afacere sa nu se faca in pierdere.

Gabriel Mardarasevici (tot 38 de ani), om de afaceri iesean care a vandut in primavara o companie de IT cu 9,1 milioane de dolari, are o raportare la bogatie asemanatoare cu cea a lui Dumitru Becsenescu. Primul prag psihologic al bogatiei a fost pentru el cumpararea unei case pe pamant, dupa ce anterior locuise intr-un apartament la bloc.

Apropo de importanta primului milion, Mardarasevici are o opinie nuantata: „Daca ai strans un milion de dolari, inasa cheltuielile lunare ale firmei tale reprezinta o treime din aceasta suma, nu te simti deloc sigur“, spune Mardarasevici. „Dar daca business-ul tau implica cheltuieli de doar 50.000 de dolari pe luna, parca mai merge.“ Cu alte cuvinte, pentru un businessman nu este importanta neaparat suma neta agonisita, ci raportul dintre aceasta si cheltuielile lunare.

Solutia linistii absolute? Sa ai doua milioane de dolari: pe unul sa il pui „la conservat“, iar pe celalalt sa il pompezi in afaceri in momentele de cotitura. Mai pe romaneste, sa il ai pus deoparte pentru zile negre. Sunt momente, mai ales in servicii, cand cheltuielile cresc fara ca veniturile sa respecte aceeasi dinamica. Si atunci e nevoie sa aduci bani de-acasa pentru a reechilibra afacerea. O data pus la „conserva“, dupa formula care ii place lui Mardarasevici, milionul nu va sta pe loc, ci va face pui, daca stii cum sa il investesti. Nu e greu, daca ai

consilierii potriviți.

Matei Paun, directorul pentru Romania al bancii regionale pentru investitii BAC Investment Bank, crede ca un milion poate aduce un randament anual de 10% daca sunt folosite instrumente de plasament cu grade de risc diferite: actiuni, investitii imobiliare, depozite bancare, titluri de stat. Cand ai un milion, lucrurile sunt clare. Problemele, daca pot fi numite asa, incep atunci cand ai mai multe. „Intr-un fel investesti milionul de euro sau de dolari daca este singurul milion pe care il detii si cu totul altfel daca vorbim de un milion dintr-o avere de 100 de milioane“, explica Paun. In al doilea caz, mijloacele sunt practic nelimitate.

Valeriu Ionescu, directorul companiei de consultanta Valeriu Ionescu si Asociatii, spune ca, pentru a fi linistit, un om de afaceri are nevoie de un randament de 100.000 de euro pe an, fara sa isi asume riscuri investitionale majore. Si Ionescu pledeaza pentru o diversificare a investitiilor: „Ca sa ajungi la acest venit anual, absolut linistitor, ai nevoie de doua milioane pe care sa le investesti, intr-un mod conservator, cu un randament de 5% pe an“. Peste aceste doua milioane, mai poti sa pui 500.000 de euro pe care sa le investesti mai riscant, dar cu speranta unor castiguri mai mari, completeaza Ionescu.

Cu cele 2,5 milioane de care vorbeste Ionescu ne apropiem, practic, de „sentinta“ data de Dinu Patriciu: ai nevoie de trei milioane de dolari pentru a deveni rentier pe viata. Daca toti banii sunt investiti intr-un mod mai indraznet, inasa cu un risc controlat (de exemplu, piata de capital si imobiliare), atunci randamentul anual poate fi mult mai mare. Matei Paun vorbeste de 30% pe an, cu mentiunea ca „acest tip de investitie nu va aduce cresteri la fel de mari pe termen lung“. Dincolo de valori absolute (100.000, un milion, o suta de milioane), lucrurile se simplifica mult daca exprimam bogatia in functie de bunurile care se pot acumula cu banii detinuti.

Dan Sucu (42 de ani), presedintele grupului de firme Mobexpert, crede ca momentul in care ai avere suficienta este atunci cand „nu te mai uiti la nota de plata sau la preturile de pe etichete“. Cand vine vorba de cifre, omul care s-a imbogatit din productia si vanzarea de mobila avanseaza suma de cinci milioane de euro ca prag al bogatiei. Cifra nu este intamplatoare, iar Sucu are aici o teorie. „De la acest nivel exista doua directii: fie averea stagneaza, fie creste semnificativ. E mult mai greu sa ajungi de la zero la cinci milioane decat de la cinci la cincizeci“, argumenteaza Dan Sucu.

Exista si situatia - de neinteles pentru cei fara prea multi bani - cand, pur si simplu, nu stii cu exactitate de ce avere dispui. Omul de afaceri Viorel Micula care, impreuna cu fratele sau Ioan, detine grupul de firme European Drinks, Central National Media si 12 hoteluri pe litoral sustine ca nu a tinut „contabilitatea“ propriei averi. „Personal, nu am stiut cand am facut primul milion de euro, primele zece sau primele o suta“, afirma lapidar Viorel Micula. In orice caz, averea celor doi frati este evaluata la 700 de milioane de dolari.

De altfel, el nu crede ca exista neaparat o suma fixa care, odata depasita, sa-ti dea relaxarea de care il intrebam. „Daca crezi intr-o idee si o dezvolti, vin si banii“, afirma Micula, nu fara a enunta un truism: „Nu e asa usor sa faci un milion de euro sau doua doar daca iti propui. Trebuie sa mai gasesti si calea potrivita“. Micula crede ca goana dupa bani poate reprezenta in anumite situatii o frana in dezvoltarea unui om de afaceri. Pana acum, Micula a reinvestit toti banii in companie si nu s-a gandit, deocamdata, la momentul in care va face acumulari cu titlu personal sau isi va vinde afacerile, pentru a incepe altceva. „Deocamdata ne concentram pe grupul nostru de firme, inasa va veni si un moment in care vom atrage investitori. De aceea

exista bursa sau fondurile de investitii“, adauga Micula.

Nici Marius Ivan (48 de ani), director general si actionar la Henkel Bautechnik, producator si distribuitor de materiale de constructii, nu are o reprezentare exacta a pragului minim de avutie. An de an, a simtit ca averea sa este mai mare, insa afirma ca nu a masurat-o in bani, ci in proiecte definitive. „Ba am mai deschis o fabrica, ba am facut un bloc, ba am mai construit o casa“, sintetizeaza Ivan. Craiovean de origine, Ivan a inceput sa faca afaceri imediat dupa 1990.

A inceput sa importe si sa distribuie dulciuri, bere, ulei sau electronice. Era o perioada cand multi isi incercau norocul in comert, insa nu era genul de activitate care sa dureze prea mult. La mijlocul anilor '90, Marius Ivan a atras primul partener german (Meffert AG) cu care a inceput afacerea Dufa, in domeniul vopselurilor. Ulterior, convinsi ca lucrurile se misca, au venit si alti nemti: Henkel si Interpars & Mobau. Impreuna cu partenerii germani, Ivan a reusit sa creeze companii importante in domeniul productiei si distributiei de materiale de constructii.

Pana de curand, a fost actionar si in afacerea Dufa, pe care a vandut-o fondului de investitii Advent, intr-o tranzactie estimata la 17-18 milioane de euro. Cu banii obtinuti pe actiunile sale (40%), se gandeste sa faca investitii tot in domeniile pe care le cunoaste bine: centre de distributie a materialelor de constructii sau dezvoltarea de cladiri pentru inchiriere sau vanzare. „Au venit la mine multi sa imi propuna afaceri care mai de care mai rentabile - in viziunea lor - dar am continuat tot in domeniile care imi sunt familiare“, isi explica Ivan modul prudent de a face business.

„Nu stiu cand o sa ma simt confortabil din punct de vedere financiar. Deocamdata, vreau sa imi vad afacerile dezvoltandu-se.“ Care este secretul lui Ivan? Si-a construit toate companiile alaturi de parteneri germani pe care i-a convins ca si in Romania se pot face afaceri rentabile. Cel mai greu a fost sa il convinga pe primul. Ulterior, lucrurile au mers de la sine, fiecare proiect incheiat fiind o recomandare pentru urmatorul.

Principiul de a securiza business-ul prin atragerea unor parteneri solizi l-a urmat si Dumitru Becsenescu. Dupa o colaborare cu Rompetrol in domeniul distributiei de produse petroliere, el vorbeste de un parteneriat cu RIU (retea internationala de hoteluri), sub brand-ul caruia urmeaza sa functioneze hotelurile sale de la Mamaia.

Intre Becsenescu si Ivan mai exista o apropiere: tentatia politicii. Becsenescu este deputat de Valcea din 2004, in vreme ce Marius Ivan cocheteaza cu ideea de a intra in politica. „Anul acesta ma voi decide daca voi intra in politica si, totodata, imi voi alege si partidul.“ Directorul de la Henkel Bautechnik se considera un bun administrator, nu un om de doctrina. „Cred ca mi s-ar potrivi un post de primar“, spune Ivan.

In general, implicarea in politica a oamenilor de afaceri poate fi interpretata in mai multe feluri: ambitia de a repeta si in alt spatiu povestea de succes din business, o modalitate de a dobandi mai multa influenta, dar si dorinta de a se implica in viata comunitatii (cel putin la nivel declarativ). Despre implicare sociala vorbeste si Florin Pogonaru (52 de ani), specialist financiar si presedintele Asociatiei Oamenilor de Afaceri (AOAR). „Un antreprenor caruia ii pasa cu adevarat de soarta copiilor sai va avea grija sa cheltuiasca pentru educatia lor si pentru societatea in care se vor dezvolta acestia.“

Pogonaru, prin actiunile pe care le detine in fonduri de investitii, proiecte imobiliare si companii, este, la randul sau, un om bogat, cu o avere estimata la mai multe milioane de dolari. Din aceasta perspectiva, el crede ca suma care ii poate aduce unui businessman independenta difera de la caz la caz. „Depinde daca businessman-ul respectiv se poate echilibra si in altceva decat in bani sau daca setea de putere este cea care ii conduce viata.“

Pogonaru crede ca atitudinea fata de viitorul copiilor creeaza doua tipologii ale omului bogat: prima - dupa cum am vazut - cea a persoanei preocupate sa investeasca nu doar pentru sine, ci si pentru dezvoltarea societatii, a doua - a businessman-ului insetat de bani. Si acesta din urma isi va motiva goana dupa bani prin grija pe care o are „sa lase copiilor ceva“. Asadar, suma variaza foarte mult in functie de echilibrul interior si viziunea fiecarui individ, conchide Pogonaru.

Pana la urma, de ce este atat de important sa depasesti pragurile de care vorbesc toti oamenii de afaceri: o suta de mii, un milion, zece, o suta? La ce sunt buni banii? „Cred ca avem de a face cu o intrebare filosofica“, raspunde Matei Paun de la BAC Investment Bank. „Banii au doua roluri: 1) ne ajuta sa achizitionam bunuri materiale si 2) ne arata cine si cat castiga in afaceri.“ In privinta capacitatii de a achizitiona bunuri, desi, in principiu, oamenii au nevoi primare comune, dorintele sunt inegale de la individ la individ. „Cu totii avem nevoie de ceva bani, dar suma depinde de intensitatea propriilor temeri, de nivelul lacomiei sau de dimensiunea luxului in care vrem sa traim“, comenteaza Matei Paun.

Pentru omul de afaceri valcean Dumitru Becsenescu, explicatia este mai putin sofisticata. In opinia sa, cheltuielile se autodimensioneaza dupa castiguri. Cu timpul pretentiile cresc. „Daca ai o renta lunara de 500 de euro, vei cheltui 500 de euro. Aceeasi regula se aplica si atunci cand vei castiga 5.000 de euro“, explica Becsenescu.

Pentru Marius Ivan, al carui succes s-a materializat pe piata materialelor de constructii si in domeniul imobiliar, obtinerea profitului nu este un scop in sine. El se defineste ca un afacerist de profesie. „Fac afaceri nu pentru a ma imbogati. Afacerile sunt profesia mea. Cum altii fac politica, management sau medicina, eu fac afaceri“, spune Ivan. Firul rosu care strabate cu claritate marturiile oamenilor de afaceri chestionati nu se refera neaparat la o suma neta care te propulseaza in randul bogatasilor.

Aici sunt si vor fi opinii divergente. Punc-tul de convergenta este in alta parte: cu rare exceptii, majoritatea intreprinzatorilor vor sa continue lupta, dupa incheierea fiecarei etape. Foarte putini isi planifica sa creasca valoarea afacerilor pana la un anumit nivel (un milion de dolari, de exemplu), dupa care sa vanda totul si sa se retraga, impreuna cu familia, pe o insula in Atlantic unde sa stea toata ziua la plaja si sa se plimbe cu iahtul. Acesta este un vis pe care putini ajung sau vor sa il puna in aplicare.

Odata prins in mecanismul succesului in afaceri, vrei sa dovedesti mai mult. „In momentul in care te ambalezi intr-o afacere, nu te mai intereseaza banii, ci performanta societatii pe care o detii sau o conduci“, confirma Radu Enache (55 de ani), presedintele lantului de hoteluri Continental. Omul de afaceri spune ca nu obisnuieste sa isi evalueze averea in bani, ci in numar de hoteluri, camere sau clienti. Cat despre vanzarea afacerii si retragerea pe post de rentier, Enache crede ca o asemenea miscare se face doar in conditii cu totul neprielnice pentru business.

Doua exemple de antreprenori de profesie sunt Florin Andronescu, fondatorul firmei de

credite de consum Credisson, si Florentin Banu, omul care a dezvoltat marca de napolitane Joe. Ambii au creat afaceri de la zero pe care le-au vandut unor investitori financiari sau strategici, dar continua jocul in alte zone de afaceri. La celalalt pol, practic printre exceptii, se numara Ovidiu Ioan Crisan. Dupa ce a vandut cu succes o afacere de cablu TV si Internet, a experimentat mai multe business-uri, iar acum vrea sa isi traiasca viata linistit ca rentier.

Iar romanii nu difera de altii in materie de reactie fata de propria bogatie. Richard Branson, fondatorul imperiului Virgin (cu afaceri in industria transportului aerian, productia si distributia de muzica, servicii financiare sau industria bauturilor racoritoare) ilustreaza perfect sentimentul nelinistii permanente pe care o are un intreprinzator adevarat. Branson scrie astfel in epilogul volumului autobiografic „Pierderea virginitatii“: „Anul 1993 a fost un punct de cotitura pentru Virgin.

Pentru prima oara dispuneam de toti banii de care aveam nevoie, iar Virgin era o marca puternica pe care o puteam aplica asupra unei mari varietati de afaceri (...) Aveam 500 de milioane de dolari in banca. In acel moment as fi putut sa ma retrag din afaceri si sa-mi petrec tot restul vietii pictand sau invatand sa o bat pe mama la golf. Dar nu era stilul meu“. In 1998, anul in care a aparut cartea, grupul Virgin era evaluat la un miliard de dolari.