
Importanti sefi de companii din România au investit în business-uri adiacente, fundatii, carti si educatie

Importanti antreprenori/intraprenori din România sustin ca au investit în business-uri adiacente, fundatii, carti, educatie, mentionând totodata ca banii au fost plasati în domeniile pe care le cunosc cel mai bine.

De asemenea, sefii unor mari companii din România recomanda investitii în cunostinte suplimentare, necesare în firma pe care o reprezinta.

Antreprenori si intraprenori au participat marti la o discutie ampla despre cum a aratat cariera lor, ce provocari au întâmpinat si care au fost secretele succesului, eveniment anuntat de Programul VSFA (Vreau Sa Fiu Antreprenor) al Romanian Business Leaders. Evenimentul a fost dedicat tinerilor care își doresc sa înțeleaga mai bine, direct de la antreprenori si intraprenori sau oameni care gestioneaza echipe de intraprenori, ce presupune fiecare optiune de cariera si cum pot face o alegere informata asupra directiei de dezvoltare a carierei lor.

Întrebat în ce își investesc banii, Omer Tetik, CEO Banca Transilvania, a precizat ca "un antreprenor investeste la început în business-ul sau timpul si banii", iar pe masura ce economiile se acumuleaza este indicat ca investitiile sa fie cât mai diversificate.

"Eu sunt un mare fan al pietei de capital", a spus seful Bancii Transilvania, precizând ca este adeptul investitiilor în actiuni, fonduri, iar atunci când economiile sunt mari - o solutie ar mai fi plasarea banilor în imobiliare sau în alte business-uri directe, "nu neaparat listate". Totodata, el a avertizat ca nu trebuie asezate toate ouale în acelasi cos.

În opinia sa, cel puțin o treime din investitii sau economii trebuie sa fie foarte lichide ca sa poata fi folosite la nevoie, în conditiile în care, în viata, se întâmpla tot felul de necazuri, incidente. "Altfel, puteti sa veniti la Banca Transilvanie si va oferim un credit de consum", a glumit Omer Tetik.

La rândul sau, Catalin Priscornita - fondator si CEO Blitz, companie imobiliara, a spus ca investeste "exclusiv în imobiliare".

"Ca si angajat sau intraprenor de obicei ajungi sa fi ceea ce este clientul tau: daca esti ospatar, la un moment dat, te duci prin restaurante si - dupa aceea - probabil ca o sa ai si un restaurant. Nu o sa te duci sa îți faci farmacie. Deci, cumva, pe logica asta. Eu fiind în imobiliare am o gramada de borcane de miere desfacute - si asta este iarasi o chestie foarte interesanta pentru cei care acced la genul acesta de cariera în imobiliare - pentru ca devin acei investitori la un moment dat. Având atâtea borcane de miere desfacute, noi le gustam pentru ca suntem la prima mâna - si este normal. Deci, raspunsul este simplu: exclusiv în imobiliare", a mentionat Catalin Priscornita.

Pe de alta parte, Cosmina Marinescu - CEO si mentor KRUK România considera ca este nevoie de investitie si în cunostinte suplimentare.

"Din perspectiva mea, suntem responsabili si de educatia noastra de a ne dezvolta, deci cumva o investitie si în cunostinte suplimentare. În functie de ce se întâmpla în jurul nostru, apar foarte multe lucruri noi. Vorbesc din perspectiva mea. Sunt absolut noi pe care, în unele situatii, poate nu le înțeleg - si, atunci, este important sa ma duc sa îmi iau informatia. Este un aspect foarte important. Cumva îl duc si în zona companiei pe care o reprezint. O foarte mare problema, cel puțin în România, este legata de aceasta educatie financiara. Doar 20% din populatia României este educata financiar. Este o foarte mare problema - si, atunci, pe aceasta zona este foarte mult spatiu", a punctat Cosmina Marinescu.

Totodata, Elisabeta Moraru, Country Manager Google România, sustine ca investeste banii în carti pentru ca îi plac si pentru ca îi deschid mintea.

"Investesc în educatie. Îmi place sa învăț - doar ce m-am înscris la înca un curs - si în experienta cu oameni. De restul, îl rog pe sotul meu sa se ocupe, daca este cazul", a spus Elisabeta Moraru.

La rândul sau, Iulian Stanciu, Presedinte Executiv eMAG, sustine ca a investit în companiile pe care le-a fondat.

"Am avut la un moment dat o investitie într-o berarie, dar am iesit în 2020 când veneau câte sapte controale pe saptamâna. Am zis ca nu am nevoie de asa ceva si, de câtiva ani, am început sa investesc în fundatii, în doua directii: în educatie si în zona de mediu. (...) Antreprenoriatul cred ca nu este doar despre facut bani, ci poate fi si în zona aceasta de fundatie, în care poti face bine societatii", a explicat Iulian Stanciu.

Lucia Costea, cofondator si CEO al Secom Healthcare Group, sustine ca cele mai mari investitii le-a facut în primul rând în business-ul de baza.

"Cele mai mari investitii le-am facut, în primul rând, în business-ul de baza, iar apoi am gasit arii adiacente business-ului în care sa investim, cum ar fi propriul lant de retail, ulterior dezvoltarea unui brand propriu de suplimente alimentare pentru ca am început ca distribuitor si reprezentant exclusiv al unor branduri internationale - si astfel am reusit sa devenim o mica caracatita. Intentia mea este de a investi în aceleasi business-uri, business-uri adiacente, cumva în industrii pe care cât de cât le cunosc - si în care as putea sa aduc o contributie reala, tot în zona de sanatate", a mai spus Lucia Costea.

Dragos Petrescu - fondator City Grill, a precizat ca investeste în business-ul pe care îl are si business-ul adiacent.

"Eu cred în doua concepte: unul este focus, adica investeste unde te pricepi - si în felul acesta îți minimizezi riscurile. 70% din banii dintr-un "exit" se pierd, global. Deci, cine si-a vândut un business, 70% din bani îi pierde, la medie vorbesc. Eu investesc în business-ul pe care îl am si business-ul adiacent. Daca fac restaurante, pot sa ma duc si în hotel, daca ma duc în hotel, pot sa ma duc si într-o anumita productie de produse alimentare sau ceva legat de ceea ce cunosc si pot sa înțeleg mai bine. Mai cred în al doilea concept - comunitatea. Ma gândesc la zona în care traiesc. Daca tu acolo poti sa aduci un impact, respectiv ai o padure care este lângă satul în care traiesti - cumpara padurea aceea, protejeaz-o si ai grija de ea pentru ca este importanta pentru comunitate", a punctat Dragos Petrescu.

De asemenea, Radu Savopol, cofondator 5 to go, sustine ca a investit în business-uri conexe în zona de Horeca, "unele mai reusite, altele mai puțin reusite".

"Îmi place sa ma concentrez pe ceea ce îmi face placere. Am avut extensii mici si catre zona de capital, dar nu ma pricep si am pierdut într-adevar acolo foarte mult când am investit în alta zona pentru ca nu o stapânesc, nu am avut nici timp de a aprofunda. Am facut-o pe cont propriu si drept dovada nu au fost cazuri foarte fericite, dar în zona Horeca îmi place. Cred ca trebuie sa faci ceea ce îți place si ai tot know-how-ul", a spus Radu Savopol.

În cadrul evenimentului, fiecare participant a venit cu perspectiva proprie, atât pozitiva, cât si negativa cu privire la intraprenoriat sau antreprenoriat. La sfârșitul acestor runde în care invitatii si-au prezentat experientele personale, participantii au adresat întrebări ori si-au împartășit propriile pareri.

În România, 54% dintre tineri vor sa porneasca o afacere conform studiului Insights PulseZ 2022, dintre care 36% se uita la aceasta optiune cu un orizont pe termen lung, de peste un an. Intraprenoriatul este o oportunitate pentru acesti tineri care gândesc si actioneaza ca niste antreprenori si vor sa se implice în deciziile si operatiunile

antreprenoriale ale firmei.

Potrivit organizatorilor evenimentului "Fata în Fata: Antreprenori & Intraprenori", intraprenoriatul este o oportunitate, atât pentru angajații actuali, cât și pentru tineri, ca viitori angajați, de a se implica mai mult în proiectele din interiorul companiei. Este o modalitate prin care angajații pot fi proactivi, inovativi și își asuma riscuri în interiorul unei companii.