
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, susține ca investește banii în cărți pentru că îi plac și pentru că îi deschid mintea.

"Investesc în educație. Îmi place să învăț - doar ce m-am înscris la încă un curs - și în experiențe cu oameni. De restul, îl rog pe sotul meu să se ocupe, dacă este cazul", a spus Elisabeta Moraru.

La rândul său, Iulian Stanciu, Președinte Executiv eMAG, susține că a investit în companiile pe care le-a fondat.

"Am avut la un moment dat o investiție într-o berărie, dar am ieșit în 2020 când veneau câte șapte controale pe săptămână. Am zis că nu am nevoie de așa ceva și, de câțiva ani, am început să investesc în fundații, în două direcții: în educație și în zona de mediu. (...) Antreprenoriatul cred că nu este doar despre făcut bani, ci poate fi și în zona aceasta de fundație, în care poți face bine societății", a explicat Iulian Stanciu.

Lucia Costea, cofondator și CEO al Secom Healthcare Group, susține că cele mai mari investiții le-a făcut în primul rând în business-ul de bază.

"Cele mai mari investiții le-am făcut, în primul rând, în business-ul de bază, iar apoi am găsit arii adiacente business-ului în care să investim, cum ar fi propriul lanț de retail, ulterior dezvoltarea unui brand propriu de suplimente alimentare pentru că am început ca distribuitor și reprezentant exclusiv al unor branduri internaționale - și astfel am reușit să devenim o mică caracătă. Intenția mea este de a investi în aceleși business-uri, business-uri adiacente, cumva în industrii pe care cât de cât le cunosc - și în care aș putea să aduc o contribuție reală, tot în zona de sănătate", a mai spus Lucia Costea.

Dragos Petrescu - fondator City Grill, a precizat că investește în business-ul pe care îl are și business-ul adiacent.

"Eu cred în două concepte: unul este focus, adică investește unde te pricepi - și în felul acesta îți minimizezi riscurile. 70% din banii dintr-un "exit" se pierd, global. Deci, cine și-a vândut un business, 70% din bani îi pierde, la medie vorbesc. Eu investesc în business-ul pe care îl am și business-ul adiacent. Dacă fac restaurante, pot să mă duc și în hotel, dacă mă duc în hotel, pot să mă duc și într-o anumită producție de produse alimentare sau ceva legat de ceea ce cunosc și pot să înțeleg mai bine. Mai cred în al doilea concept - comunitatea. Mă gândesc la zona în care traiesc. Dacă tu acolo poți să aduci un impact, respectiv ai o pădure care este lângă satul în care traiești - compară pădurea aceea, protejează-o și ai grijă de ea pentru că este importantă pentru comunitate", a punctat Dragos Petrescu.

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

"Îmi place să mă concentrez pe ceea ce îmi face plăcere. Am avut extensii mici și către zona de capital, dar nu mă pricep și am pierdut într-adevăr acolo foarte mult când am investit în alta zonă pentru că nu o stăpânesc, nu am avut nici timp de a aprofunda. Am făcut-o pe cont propriu și drept dovadă nu au fost cazuri foarte fericite, dar în zona Horeca îmi place. Cred că trebuie să faci ceea ce îți place și ai tot know-how-ul", a spus Radu Savopol.

În cadrul evenimentului, fiecare participant a venit cu perspectiva proprie, atât pozitivă, cât și negativă cu privire la intraprenoriat sau antreprenoriat. La sfârșitul acestor runde în care invitații și-au prezentat experiențele personale, participanții au adresat întrebări ori și-au împărtășit propriile păreri.

În România, 54% dintre tineri vor să pornească o afacere conform studiului Insights PulseZ 2022, dintre care 36% se uita la această opțiune cu un orizont pe termen lung, de peste un an. Intraprenoriatul este o oportunitate pentru acești tineri care gândesc și acționează ca niște antreprenori și vor să se implice în deciziile și operațiunile

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.