

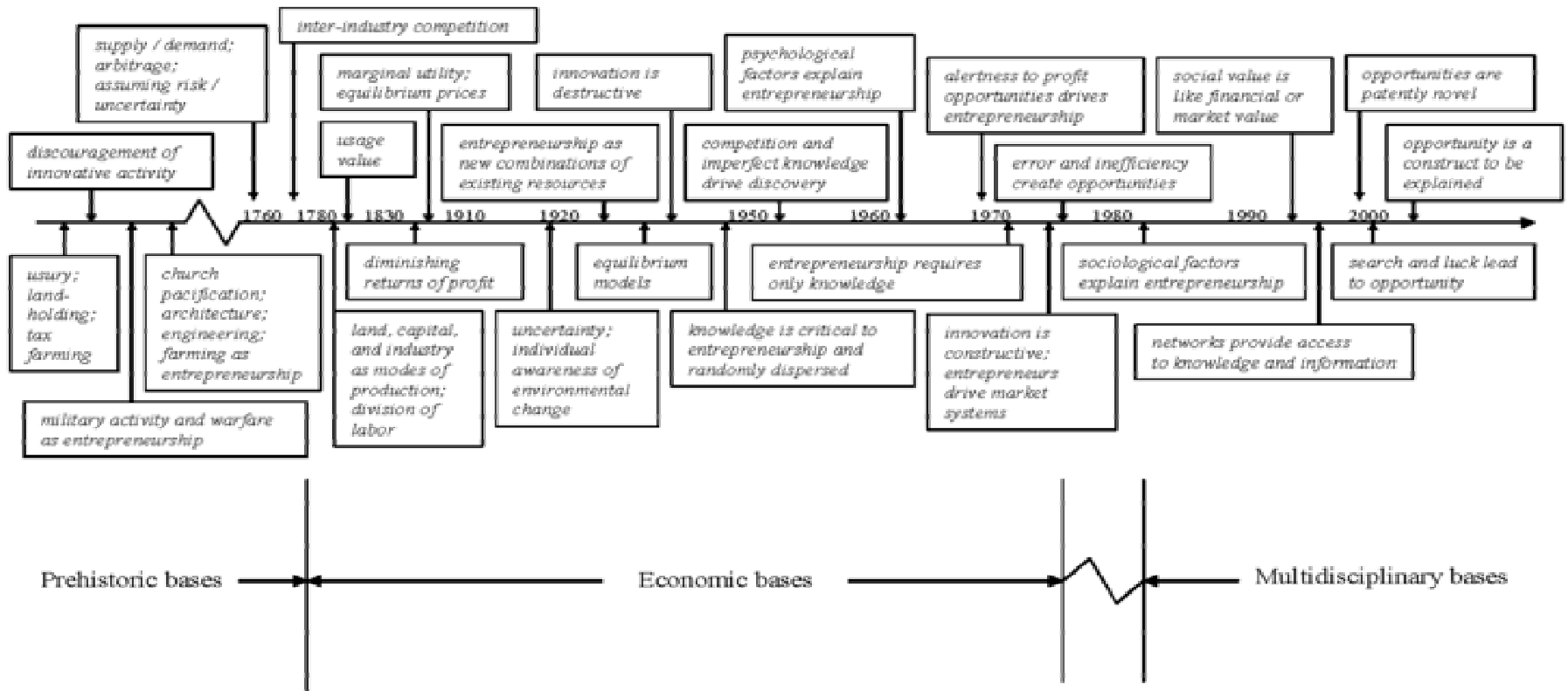
Start-up antreprenorial, o idee de milioane

JobShop Timisoara, 18 martie 2008

Marius Ghenea



O SCURTA ISTORIE A ANTREPRENORIATULUI



O analiza istorica a antreprenoriatului: de la raspunsul pentru diverse necesitati economice sau reglarea echilibrului cerere/oferta, catre o semnificativa valoare sociala!

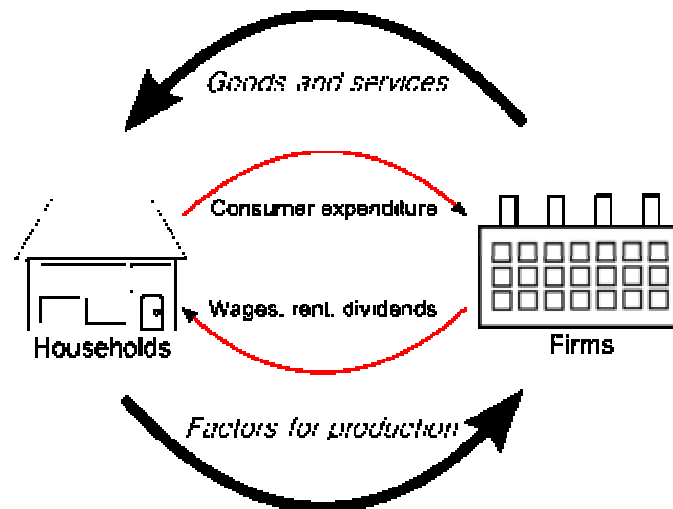
Motto: “search and luck lead to opportunity”



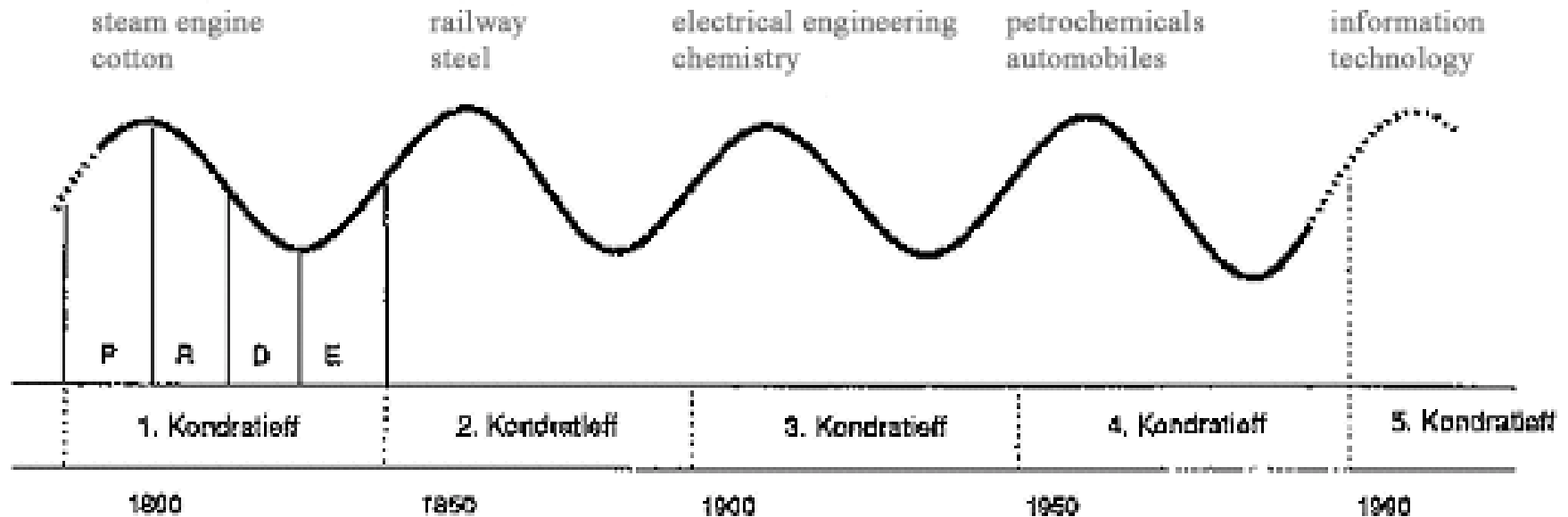
SCHUMPETER SI CICLURILE DE BUSINESS

“an entrepreneur is a person who is willing and able to convert a new idea or invention into a successful innovation”

- Schumpeter a prezentat teoria dezvoltarii economice pornind de la concepte precum “ciclurile de business” si “curgerea circulara”
- In opinia lui, in lipsa inovatiei si a inovatorilor, o asemenea curgere circulara descrie situatia de echilibru tipica in economie, cand aceasta se afla intr-o stare stationara
- ANTREPRENORUL este cel care, in opinia lui Schumpeter, poate schimba aceasta stare stationara cu o stare dinamica a economiei, mergand pana la trecerea intr-un nou ciclu de business



CICLURILE KONDRATIEV SI ROLUL ANTREPRENORILOR



P: prosperity
R: recession
D: depression
E: improvement

1. The Industrial Revolution - 1771
2. The Age of Steam and Railways - 1829
3. The Age of Steel, Electricity and Heavy Engineering - 1875
4. The Age of Oil, the Automobile and Mass Production - 1908
5. The Age of Information and Telecommunications - 1971



CARACTERISTICILE UNUI ANTREPRENOR

Caracteristicile unui antreprenor pot fi asemanate cu cele ale unui leader!

- ✓ Viziune si entuziasm (sau mai precis, o “**viziune entuziasta**”, care este motorul oricarei afaceri de succes)
- ✓ **Cunoasterea pietei** (dincolo de intelegerea comuna, fie prin **experienta**, fie prin intuitie sau **gut-feeling**, dar cel mai bine ca un combo)
- ✓ **Perseverenta si determinare** (pentru transformarea viziunii in realitate!)
- ✓ **Charisma si persuasiune** (pentru a putea sa-i inspire si sa-i mobilizeze pe cei din jur, pe cei din echipa, dar si pe cei din afara companiei)
- ✓ **Responsabilitate** dar in acelasi timp **apetit de risc** (ce e drept, apetitul de risc ar trebui sa fie moderat, in cazul unui antreprenor responsabil)
- ✓ la rapid decizii (nici nu conteaza daca sunt bune sau mai putin bune, important este sa fie un **decision-maker** natural) si are o **gandire pozitiva!**



ROLUL SI AVANTAJELE UNUI ANTREPRENOR

ROLUL

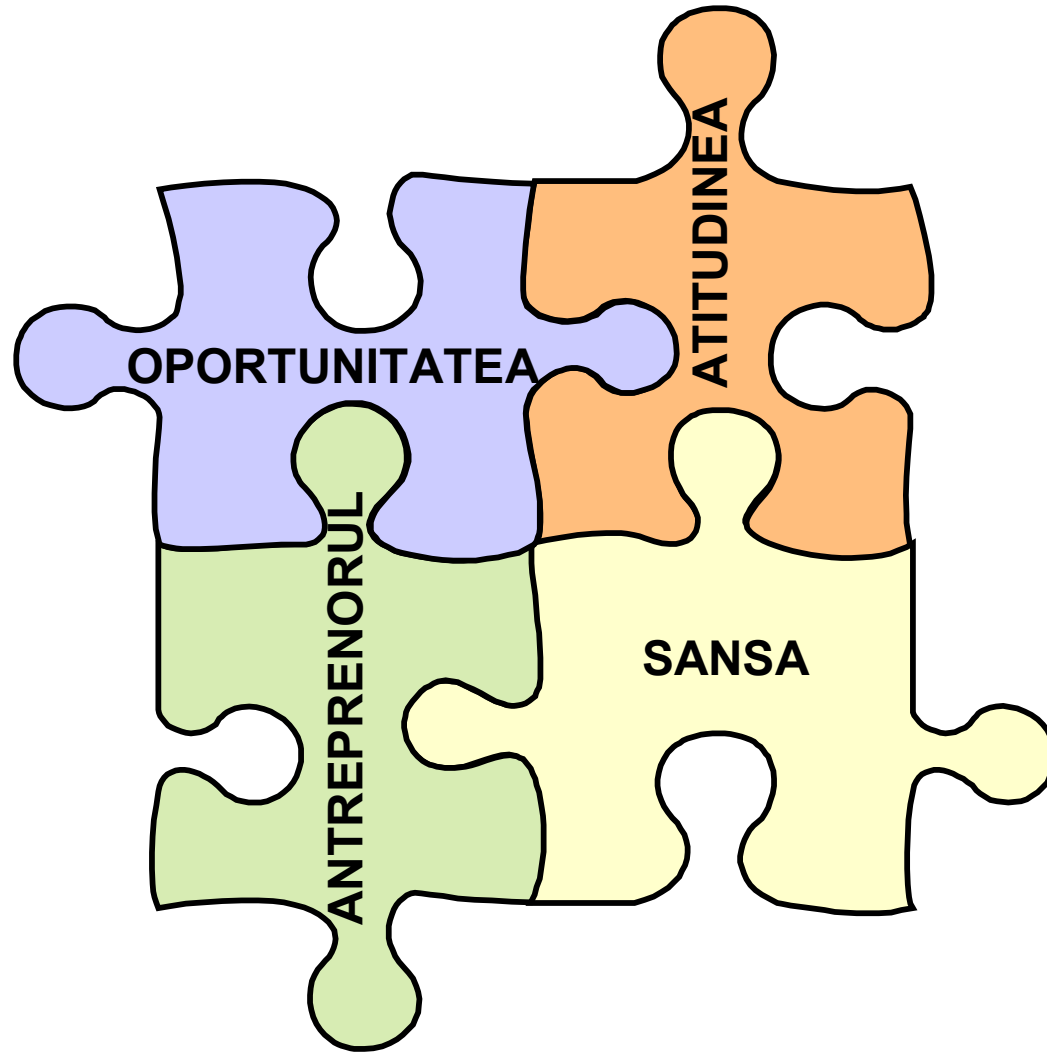
- ✓ Dezvolta noi piete (antreprenorul este inovativ si poate crea efectiv noi clienti, noi cereri in piata)
- ✓ Mobilizeaza resurse de capital (ceea ce sustine dezvoltarea economica generala si, in particular, ajuta la echilibrarea deficitului prin atragerea de capital strain)
- ✓ Introduce noi idei si tehnologii, mergand pana la schimbarea totala a paradigmelor de business (vezi Microsoft sau Google)
- ✓ Creeaza locuri de munca ceea ce inseamna prosperitate la nivelul angajatilor si familiilor (in pietele mature, companiile antreprenoriale angajeaza majoritatea fortei de munca)

AVANTAJELE

- ✓ Realizari financiare personale mult peste nivelul mediu din comunitate
- ✓ Realizari sociale si personale remarcabile, oferind satisfactii majore antreprenorului (acesta fiind in majoritatea cazurilor motivatia importanta, si nu partea financiara)
- ✓ Antreprenorul poate avea, teoretic, un program mai flexibil de munca, pe care si-l poate decide singur (desi in realitate, cel putin in faze tip start-up, nu este deloc asa)
- ✓ Are posibilitatea sa lucreze la proiecte care ii fac placere, unele dintre ele fiind chiar in business-ul de baza, altele putand fi proiecte noi (chiar tip hobby sau implicari comunitare)



INGREDIENTELE SUCCESULUI ANTREPRENORIAL



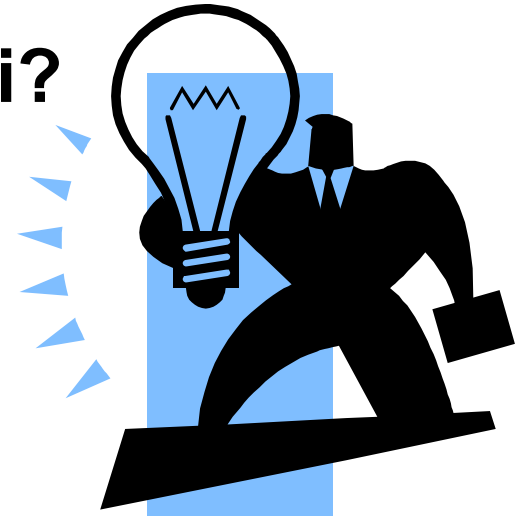
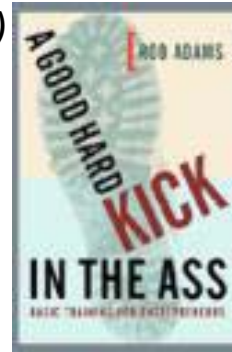
INGREDIENTELE SUCCESULUI ANTREPRENORIAL

- **ANTREPRENORUL**: persoana (sau persoanele, uneori fiind un start-up de echipa) potrivite pentru a incepe afacerea; este ingredientul CHEIE pentru succesul in afaceri
- **OPORTUNITATEA**: evident, in primul rand e nevoie de o oportunitate care trebuie identificata, analizata, planificata
- **ATITUDINEA**: atitudine pozitiva, energie, determinare, perseverenta (la inceput, s-ar putea sa nu mearga chiar totul asa cum ne-am asteptat)
- **SANSA**: desigur, nu in ultimul rand, ar trebui gasit pe undeva si putin noroc
- Si **IDEEA**? Care e valoarea ideii?
- Dar **BANII**? Nu e nevoie si de bani?



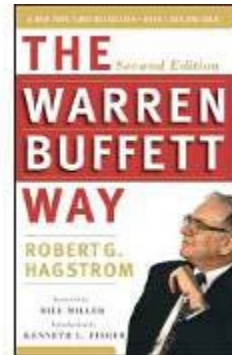
□ Si IDEEA? Care e valoarea ideii?

“Good ideas are a dime a dozen” (Rob Adams)



□ Dar BANII? Nu e nevoie si de bani?

*“There seems to be more cash around than what we can use”
(Warren Buffett)*



FINANTAREA UNUI BUSINESS START-UP

- ✓ **Resurse proprii** (inclusiv mici credite pentru nevoi personale)
- ✓ **“Cei trei P”**: Parintii, Prietenii, si alti Prosti (in engleza “3F”, Family, Friends and Fools)
- ✓ **Business-Angels** (probabil cea mai interesanta sursa de finantare pentru start-up antreprenorial in Romania in urmatorii ani)
- ✓ **Venture Capital** sau **Private Equity**
- ✓ **Banca** (cea mai ieftina sursa de bani, dupa “cei trei P”, numai ca vrea colateral pentru credit, oricat s-ar stradui sa ne convinga ca acorda finantare pe business-plan)



FINANTAREA UNUI BUSINESS START-UP

- Regula de aur este ca “daca nu poti incepe afacerea fara finantare, mai bine nu incepi deloc”
- Un investitor financiar (fie el BA/VC/PE sau Banca) ar trebui abordat numai in momentul cand s-a facut cu succes macar un minim test al conceptului de afacere, daca nu chiar un test complet al business-ului, pentru a verifica si a valida cat mai multe dintre presupunerile initiale ale planului
- Acest prim test este util atat pentru investitorul financiar (care va putea intelege mai bine proiectul de investitie), cat mai ales pentru antreprenor, care va putea sa isi valorizeze mai bine conceptul de afacere daca l-a aplicat deja cu succes, decat daca este doar “pe planseta”



FINANTAREA TIP BUSINESS ANGEL

- Probabil cea mai interesanta sursa de finantare pentru start-up antreprenorial in Romania in urmatorii ani
- Gama de investitii business-angel este de la cateva zeci de mii la cateva sute de mii de euro pe proiect
- Exista un nucleu de “ingeri-investitori” in formare in Romania (o mare parte ei insisi antreprenori de succes care si-au materializat primele exit-uri si pot reinvesti o parte dintre sumele monetizate)
- Notiunea de Business Angel este inca neclara, dar se fac eforturi pentru a lamuri semnificatia sa ca si, mai ales, oportunitatea pe care o prezinta pentru antreprenorii in devenire sau cei care au nevoie de o sursa de finantare rapida si flexibila
- *La limita, chiar si vecinul de bloc care a castigat 3 milioane la loterie ar putea fi un business-angel, chiar daca nu a facut vreodata afaceri pana acum*



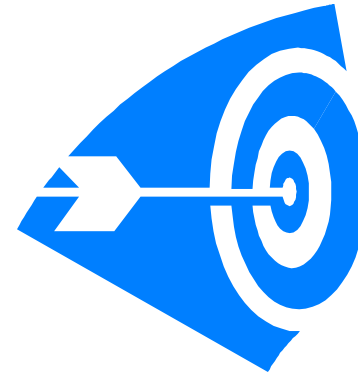
FINANTAREA TIP BUSINESS ANGEL

- O initiativa recenta de promovare a conceptelor de antreprenor si business-angel este chiar emisiunea Arena Leilor de la Televiziunea Romana
- S-au semnat numeroase acorduri de investitii in Arena, insa din pacate multe dintre ele vor ramane de fapt nefinalizate, in principal din cauza discrepantelor semnificative intre informatiile furnizate de antreprenori in Arena si realitatea de business...



FINANTAREA TIP BUSINESS ANGEL

Cum analizeaza un business-angel o propunere de investitii?



Ce conteaza pentru el?

- ✓ **experienta** antreprenorului in domeniul in care se incadreaza proiectul de afaceri propus
- ✓ **realizarile** concrete pana in prezent ale acestuia in domeniul respectiv (dar si in general)
- ✓ **reputatia**, etica acestuia atat in afaceri si in viata privata
- ✓ **asumarea** neconditionata de catre antreprenor a unui risc alaturi de business-angel, in respectivul proiect
- ✓ **pasiunea** cu care isi prezinta si sustine proiectul
- ✓ **chimia** intre business-angel si antreprenor, ca viitori parteneri!



CELE PATRU GRESELI ANTREPRENORIALE

- **Alegerea echipei** nepotrivite (partenerii de afaceri si/sau echipa de oameni cheie initiala)
- Intrarea intr-un segment de **business fara oportunitati** (piata prea mica, intrare prea devreme, piata in scadere, sau dimpotriva prea competitiva si cu bariere de intrare prea mari sau cu alte constrangeri majore)
- **Evitarea** sau amanarea **deciziilor** importante (in speranta ca va gasi solutii mai bune ulterior, ceea ce din pacate, de multe ori duce la “inghetarea” completa a business-ului)
- **Ignorarea rezultatelor** pe care deciziile si actiunile sale le au asupra companiei (la inceput, este vital sa masori totul in sistemul “trial and error” iar in lipsa unei masuratori, nu ai cum sa inveti nici din greseli, nici din lucrurile pe care le faci bine)



OPORTUNITATI ANTREPRENORIALE “DE SEZON”

- ✓ **INTERNET/ONLINE:** cea mai mare oportunitate a momentului, insa doar identificata cu precizie si analizata cu moderatie; nu trebuie neaparat sa fie un magazin online (evident, prima idee care vine in minte), poate fi un business tip clicks-and-bricks (cea mai interesanta cale de a construi un business in prezent, pentru viitor!)
- ✓ **SERVICII PROFESIONALE, CONSULTANTA:** nevoile sunt atat de mari in Romania si sunt mult sub-satisfacute (atat in ceea ce priveste tipul de servicii, volumul acestora dar si calitatea lor)
- ✓ **FRANCIZE:** un inceput mai simplu decat cel in care iti creezi propria reteta de business, pentru ca la o franciza, mergi pe o reteta care deja functioneaza (atentie mare insa unde si cum functioneaza o asemenea franciza, pentru a identifica potrivirea acelui model de business cu conditiile concrete de aici)
- ✓ **RESURSE UMANE:** la criza imensa de resurse umane din Romania (si acesta este doar inceputul crizei), orice servicii de acest gen prestate cu profesionalism si dedicatie vor putea fi usor monetizate (si nu neaparat pe Internet)



THE NEW BREED: THE NETREPRENEUR!

✓ antreprenor care identifica si incearca sa utilizeze oportunitatea specifica din domeniul Internet (nu doar online-sales, dar si content sau alte tipuri de activitati de business pe Net)

✓ “famous netrepreneurs”: Jerry Yang & David Filo (Yahoo), Serghei Brin & Larry Page (Google), Steve Chen si Chad Hurley (YouTube)

✓ do they all come in pairs? sunt toate aceste modele de succes legate de echipe de antreprenori?

The screenshot shows a YouTube video player interface. At the top, the YouTube logo and 'Broadcast Yourself' are visible. Below the logo are navigation tabs for Home, Videos, Channels, Groups, and Categories. A search bar is located to the right. Below the navigation is a banner for 'Choose Online Degree Program' from the University of Phoenix, featuring buttons for 'Bachelor's Degree', 'Associate's Degree', 'Criminal Justice', 'Business', 'Master's Degree', and 'Nursing'. The video player itself shows a video titled 'RE: A Message From Chad and Steve' with a thumbnail of two men wearing crowns and holding scepters. The thumbnail text includes '\$800M The Two Kings...', 'King Hurley \$800M', and 'King Chen'. To the right of the video player, there is a metadata section with 'Added: October 10, 2006', 'From: roiclicks', and a 'SUBSCRIBE' button. Below this is a 'Related' section showing a list of videos, including the current video.



THE NEW BREED: THE NETREPRENEUR!

- ✓ mizeaza pe o crestere foarte rapida a valorii afacerii imediat dupa start-up, urmata de o materializare sau monetizare rapida, fie printr-un IPO (ca in cazul Google), fie printr-un exit catre un strategic (cazul YouTube)
- ✓ local netrepreneurs: antreprenorii de la Neogen sau eJobs, deja succese partial confirmate cu un exituri care au generat primele milioane in online-ul romanesc!
- ✓ pare simplu, dar nu e deloc asa...



PORTOFOLIU DE INVESTITII



FLAMINGO



aN
accessNET

idilis
infinet mai bine

Investitii si participari trecute/prezente:

- Flamingo, Flanco (exituri realizate, pachete de actiuni detinute in continuare)
- proiecte curente: FIT Distribution (distributie IT&C), PCfun.ro (magazin online de produse IT), Electrofun.ro (magazin online de produse electro), Orbital Solution (distributie echipamente si accesorii confort termic), Viking Profil (companie de productie si distributie tigla metalica), accessNET (Internet provider), Idilis (Internet provider), Casia Communications (sisteme media indoor)

Investitii pe piata de capital:

- pe Bursa de Valori Bucuresti si in fonduri de investitii

Noi proiecte start-up in curs de finalizare:

- E-Tail Group (structura holding online, estimare start-up 1Q'08)
- EuroMilk (ferma/zootehnie, estimare start-up 2Q'08)
- LuxuryShop.ro (vanzari online accesorii de lux, estimare start-up 3Q'08)



ETAPELE ANTREPRENORIALE SI DE INVESTITII

Prima etapa (1993 - 2001): infiintarea, dezvoltarea si exitul Flamingo

Cifre: 0 - 50 mil. USD/an, 0 - 500+ angajati, 7 tari din Europa



A doua etapa (start-up 2002): dezvoltare portofoliu (FIT Distribution, etc.)

Cifre: 0 - 25 mil. USD/an, 0 - 30K PC-uri/an, concept online PCfun



A treia etapa (2002 – 2005): contributia la dezvoltarea Flanco, exit 2005

Cifre: 20 - 120 mil. EUR/an, 250 - 1,000 angajati, 20M+ EBITDA (3 ani)



A patra etapa (2006 - 2007): proiect turnaround ISP (accessNET si

Idilis); trecere pe profit in 12 luni (EBITDA de la -\$1M la +\$1M/an)



Etapa actuala (2005 - prezent): consolidare portofoliului de investitii tip

business-angel si start-up; investitii in 5 noi proiecte de afaceri, inca 3 proiecte aflate in analiza finala



PCfun.ro: fondat 2006, 7.5 mil. dolari vanzari in 2007, 15 mil. est 2008



Electrofun.ro: fondat 2007, est. cifra afaceri 2008 ca. 5 mil. euro



Orbital Solution: fondat 2007, est. cifra afaceri 2008 ca. 2 mil. euro



Casia Communications: fondat 2007, est. 2008 ca. 250 mii euro



Viking Profil: fondat 2005, investitie Marius Ghenea din dec. 2007 (ca. 1

mil euro investitie cu preluarea a 51% din actiuni); cifra de afaceri 2.5

mil. euro in 2007, est. 6 mil euro in 2008 si peste 10 mil. euro in 2009



TO BE CONTINUED...



ETAPELE ANTREPRENORIALE SI DE INVESTITII

30

Capital Nr. 7, 12 februarie 2004

OAMENI DE AFACI

FLAMINGO

Cine a fost antreprenor o dată nu se mai vindecă nicicând

Dorința de a investi în noi și noi business-uri devine un mod de viață pentru întreprinzătorii înnașcuți

Un antreprenor nu se astămpără niciodată. El simte nevoia să parieze pe noi și noi idei, chiar dacă nu reușește de fiecare dată. La un moment dat, ajunge să facă totul nu pentru bani, ci pentru plăcerea de a răspunde melder provocării. „Oamenii aceștia nu fosi, sunt și rămân antreprenori, deci nu se opresc la prima reușită și încercă și altele”, comentează Valeriu Ionescu, director la AIG New Europe Fund, fond de investiții cu ai cărui bani Astral a cumpărat în 2000 compania Kappa, afacerea antreprenorului Ovidiu Cișcan. În România, antreprenorii sunt o „specie” pe cale de dispariție. Nu sunt foarte mulți.



Marius Ghenea pariază pe distribuție IT, mobilă și soft

Cu bani pe care i-a obținut pe actuale de la Flamingo, Marius Ghenea, fostul manager al celei mai mare distribuitor și retailer IT de pe piața românească, se gândește de la bun început să-și deschidă propriul fond de investiții. Iar timp, a devenit director general la Flanco, post care i solicită 100% din timp, însă la ideea de a fiarata alături nu a renunțat.

După circa un an de la plecarea din Flamingo, a făcut prima investiție. Antreprenorul va opri asupra unei afaceri din industria care i-a adus cele mai bune rezultate: distribuția IT. A investit circa 200.000 de dolari la IT Distribution. Compania a devenit profitabilă din primul an de activitate, datorită creșterii generale a prețului și unei politici de reducere a

serviciilor sau manageri care să se ocupe special de IT. Pe ideea delegării răspunderii a mers și în celelalte două business-uri pe care le-a început ulterior. A doua investiție a fost o linie de fabrică de panouri de lemn pentru mobilier vândut la export. Big Wood, localizat în Piatra Neamă, numără 120 de angajați și exportă materiale în Anglia și Germania. Fabrica va ajunge pe profit cel mai profitabil în 2005.

Al treilea business pe care a pariat Ghenea este un mic exportator de aplicații la cerere. Acesta nu poate spune un mare business, însă este sigur și profitabil pe termen lung”, afirmă Marius Ghenea. Suma standard pe care o investise Ghenea în acest proiect este de circa 150.000.000 de dolari. Fără a avea, antreprenorul a reușit să realizeze un ROI de minimum 100%



CASE STUDY: ORBITAL SOLUTION



- Proiect: comercializare de produse pentru instalatii sanitare si incalzire (radiatoare, centrale termice) si servicii conexe
- Nivelul initial estimat al investitiei: 50,000 euro (toata finantarea asigurata de business-angel)
- Participare: 40% antreprenor, 60% business-angel
- start-up: iunie 2007
- estimarea initiala in business-plan: CA EUR500K pentru primele 12 luni
- un profit net estimat de 7% din CA (EUR35K)
- recuperare investitie estimata in ca. 18 luni



CASE STUDY: ORBITAL SOLUTION



- ✓ cifra de afaceri reala a ajuns la ca. 1 milion euro in primele 9 luni, respectiv o triplare a vanzarilor fata de planul initial!)
- ✓ in aceste conditii, nivelul investitiilor necesare a fost reevaluat, ajungandu-se la o noua cifra de ca. EUR100K (suplimentarea suportata de business-angel fara modificarea procentelor de actionariat)
- ✓ compania are deja 6 angajati, 4 mijloace de transport noi (toate in leasing), un sediu intr-o cladire de afaceri in zona centrala a Bucurestiului si un spatiu de depozitare in nordul orasului
- ✓ aceasta majorare a investitiei a fost pe deplin justificata de realizarea si depasirea proiectiilor initiale de business (si in conditii normale va rezulta intr-un randament cel putin la fel de bun pe banii investiti)



PORTOFOLIU INVESTITII E-COMMERCE



Start-up: June 2006
Current investment: 300,000 USD
No. of products in site: 4,800
No. of site visits: over 220,000 monthly
Annual Turnover:
- 750,000 USD in 2006
- 7,000,000 USD in 2007 (estimate)
- 20,000,000 USD in 2008 (forecast)
No. of employees: ca. 15



Start-up: October 2007
Current investment: 100,000 USD
No. of products in site: 2,700
No. of site visits: over 55,000
Annual Turnover:
- 500,000 USD in 2007 (estimate)
- 6,000,000 USD in 2008 (forecast)
No. of employees: 10



NOI PROIECTE:

- LuxuryShop.ro (online luxury accessories)
- E-Tail Group (online holding structure)
- Achizitii de magazine online romanesti



MAI MULTE INFORMATII SI CONTACT: www.ghenea.ro

SAU MAI SIMPLU, GOOGLE SEARCH!

Marius Ghenea

cautare...

AFACERI ARTICOLE PRESA COMENTARIUL SAPTAMANII LUMEA MEA O CARTE PE ZI

Prezentare La JobShop Timisoara, 18 Martie

In categoria Lumea mea




Incepand de luni 17 martie si pana vineri 21 martie, la Timisoara are loc un eveniment deja cu traditie in mediul studentesc din aceasta parte a tarii, JobShop 2008. Am raspuns cu placere invitatiei organizatorilor, asociatia BEST Timisoara, de a participa la acest eveniment cu o prezentare din domeniul antreprenoriatului. Prezentarea se numeste "Start-up antreprenorial, o idee de milioane" si va fi sustinuta la Timisoara pe data de 18 martie, incepand cu ora 12:00. Mai multe informatii despre programul de prezentari gasiti [la Job Shop Timisoara](#).

Comentarii (1) Scris de Marius Ghenea in data 14 Martie 2008 edit

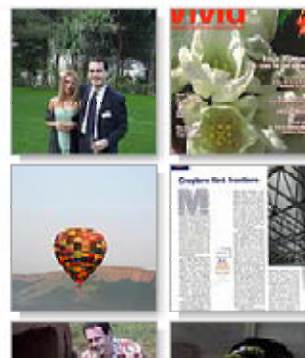
Cantecul Lui Roland

In categoria Comentariul saptamanii

RSS

 [Preia RSS-ul meu](#)
pentru a citi ultimele post-uri,
imediat dupa ce le scriu.

Imagini



Navigare

 [Despre mine...](#)

Blogroll

- [Adi Stan](#)
- [Andrei Sava](#)
- [Claudiu Gamulescu](#)
- [Cu si despre noi](#)
- [Dan Petreus](#)
- [Dragos Manac](#)
- [Dragos Voda](#)
- [Madalin Durca](#)
- [Madalin Matica](#)
- [Marian Taralunga](#)
- [Terorism de cititoare](#)
- [Victor Kapra](#)

