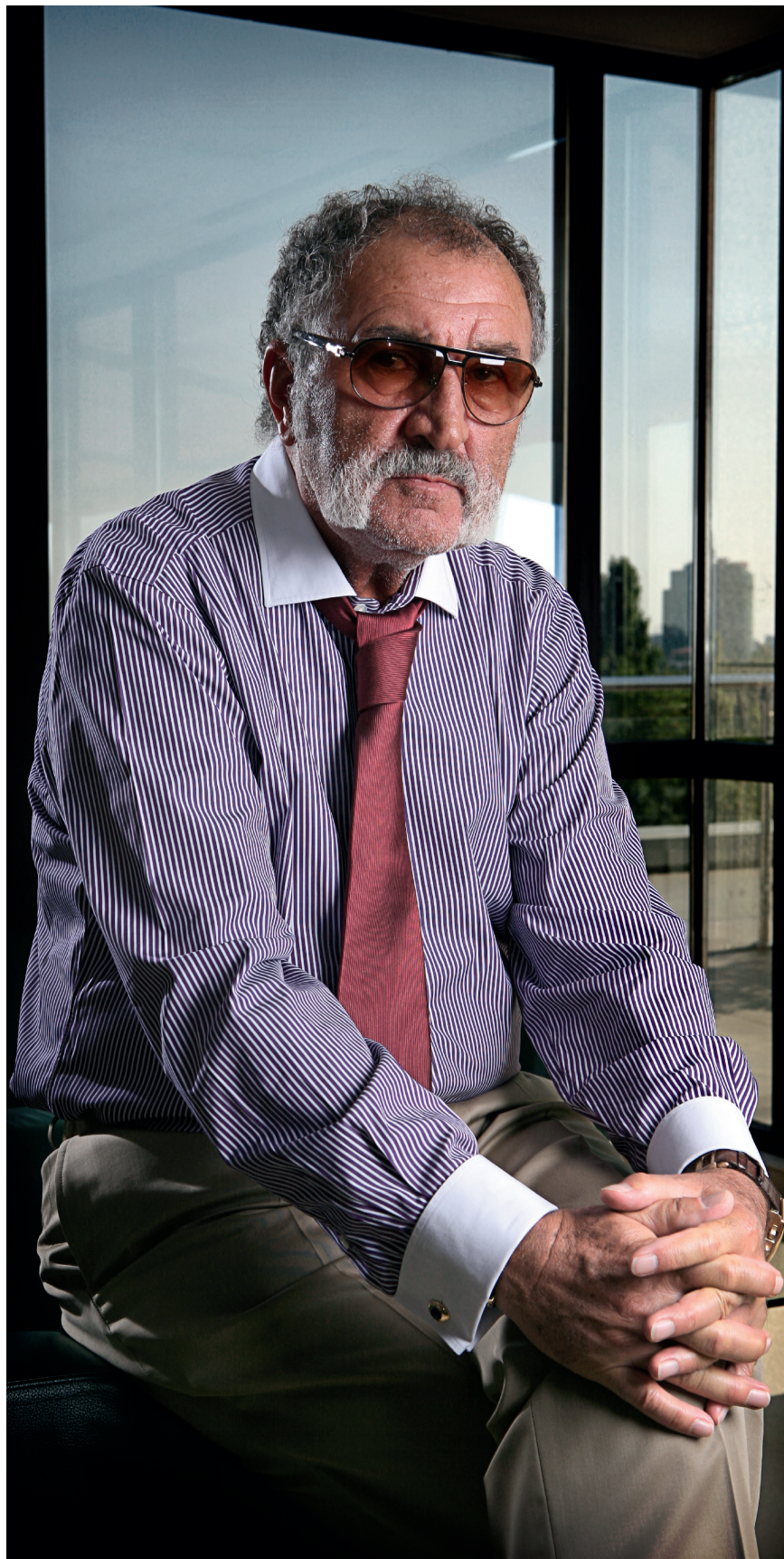




La vremuri grele, un investitor pe termen lung nu vinde, ci consolidează, iar Ion Țiriac exact asta face în acest moment. În fond, nu poate să se dezică de eticheta pe care el însuși și-a ales-o: om de afaceri de cursă lungă. În acest an, afacerile i-au mers mult mai slab decât anul trecut, dar - crede cu tărie - și mult mai slab decât îi vor merge peste doi ani de acum încolo. Până atunci, face infuzii masive de capital - peste 100 de milioane de euro din rezerve sau de la acționari - către toate „buzunarele” portofoliului său: bancă, asigurări, importuri și distribuție auto sau retail (prin participația sa de 15% la Metro Cash&Carry).

Scopul este clar: să străbată nevățamat strămoșia recesiunii, o provocare care le dă încă de furcă multor oameni de afaceri români. Dacă vei ajunge în fața fostului finalist al Cupei Davis, ascute-ți urechile la câteva dintre lecțiile pe care ți le-ar putea spune!

LECȚIA NR. 1: URMEAZĂ NORMALIZAREA IMOBILIARĂ

Când vine vorba de investițiile imobiliare, Ion Țiriac crede în normalizarea pieței și mai ales în temperarea apetitului oamenilor de afaceri pentru profituri rapide și facile. „La noi nu a fost un El Dorado al oportunităților, ci al oportuniștilor care cumpărau cu 10 și vindeau poimăine cu 20”, afirmă fostul tenismen, care speră că recesiunea va face diferența între investitorii cu statut și valoare și speculanții de duzină. Ce ar trebui să învățăm cu toții din balonul imobiliar care s-a umflat până la refuz și apoi a explodat chiar în mâinile celor care îl umflaseră cu cel mai mult avânt? Dacă în urmă cu un an, investitorii visau la randamente de 300%, când criza se va fi sfârșit, un câștig de 7-10% va fi unul mai mult decât mulțumitor. Nu pentru că ne-am coborât standardele, ci pentru că le-am readus acolo de unde nu ar fi trebuit de fapt să urce niciodată.

LECȚIA NR. 2: NEGOCIAZĂ INTELI- GENT!

Principiul lui Țiriac este simplu: „Întotdeauna mă gândesc de ce omologul meu ar face afacerea cu mine și, automat, îmi dau seama ce scoate el și ce scot eu din această înțelegere”. În concepția omului de

Lecțiile lui Țiriac

Anul acesta, Ion Țiriac a fost silit să aducă „bani de-acasă” ca să-și consolideze afacerile. Totuși, el crede că viitorul aparține oamenilor de business care au învățat lecția recesiunii. De Diana-Florina Cosmin și Mihaela Pânteia

afaceri, negocierea adevărată nu se face pe puncte, ci pornește de la o viziune: să faci afacerea să meargă și fiecare parte să-și tragă profitul dorit.

LECȚIA NR. 3: DEZVOLTĂ CULTURA LOCULUI DE MUNCĂ

„Un expat pe care îl aduci în România să-ți lucreze în management îți cere de trei ori mai mult decât la Berlin, dar 90% nu-și face treaba. În loc să-i faci pe angajații mei nemți, devine el român după un an de zile”, afirmă Ion Țiriac. Omul de afaceri crede că mediului de business românesc îi lipsește o cultură a locului de muncă. Mai precis, dacă un competitor vine și oferă o sută de euro în plus, un angajat va marșa din prima, fără să-și pună problema dacă noul job este stabil pe termen lung sau dacă are perspective.

În afacerile sale, Țiriac încearcă să aplice principiul american „hire and fire”: dacă un angajat nu-și face treaba, trebuie să recunoști că ai tras un loz necăstigator și să mergi mai departe. Deși are un nucleu de oameni care-i stau alături de câțiva ani, nu este adeptul unei „a doua șanse” în cazul unui angajat care greșește.

LECȚIA NR. 4: ASIGURĂ-ȚI SPATELE!

Când vine vorba de business, „eu sunt un individ extraordinar de inteligent, pentru că îmi dau seama când sunt prost”, afirmă, cu umor, Țiriac. „Și atunci, continuă el, îi iau pe alții mai deștepți lângă mine, ca să văd cum se drege o situație dificilă și cum se face o treabă în business”. Dincolo de spiritul de glumă, ar trebui să ții minte un

lucru: dacă nu ai pe cineva în spate, care să tragă în aceeași direcție cu tine, dar cu mai multă putere (la o adică, să tragă chiar mai mult decât tine), atunci te afli în pericol. Cel mai bun exemplu? Băncile intrate în faliment, cărora guvernele au trebuit să le arunce câte un colac de salvare.

LECȚIA NR. 5: POLITICA ȘI ECONOMIA NU MERG MÂNĂ-N MÂNĂ

Singurul rol pe care Țiriac îl dă politicii în ecuația unui om de afaceri dornic de succes este „să-l lase să-și facă treaba”. Mai precis: să controleze corectitudinea afacerii, să verifice plata taxelor și a impozitelor, dar să nu se amestece în activitățile antreprenoriale.

Țiriac vede corupția ca principala plagă care a infectat România și care a condus la o situație tristă: ca să-ți „faci treabă”, trebuie să plătești în stânga și în dreapta: „Se ajunge la situații în care ministrul de azi e dat afară peste trei luni pentru că a furat caltaboși și țuică fiartă... în România astea nu sunt glume, sunt realități!”.

LECȚIA NR. 6: PREGĂTEȘTE-ȚI O SUPAPĂ DE REZERVĂ!

Dacă ar fi să strângă toate învățăturile crizei într-o singură propoziție, Ion Țiriac ar spune cam așa: „Pregătește-ți întotdeauna o supapă de rezervă și nu-ți pune toate ouăle în același coș”. Dacă partea a doua a pildei este dictonul preferat al investitorilor de câteva decenii bune, supapa de rezervă - sau „bufferul”, în termeni financiari - este o condiție obligatorie pentru orice business condus cu prudență. Bufferul de cash al

Eu sunt un individ extraordinar de inteligent, pentru că îmi dau seama când sunt prost și iau oameni mai deștepți lângă mine

lui Țiriac, care poate funcționa ca „manta de vreme rea” în caz că primele șase luni din 2010 vor continua pe trendul descendent, este depozitat, în euro, la băncile din România. De ce nu în Elveția sau Germania? Pentru că „băncile românești dau mai mult decât cele franceze, germane sau americane”, susține Țiriac, care nu vrea să speculeze dacă leul se va duce în sus sau în jos față de euro. Consideră, însă, că un euro echivalent cu mai puțin de patru lei a fost o supraevaluare alimentată de speculațiile imobiliare.

LECȚIA NR. 7: DIVERSIFICĂ-ȚI ACTIVITATEA!

O lecție aplicată în domeniul auto, în care Țiriac desfășoară operațiuni de import și distribuție, spune că diversificarea înseamnă să nu fii dependent de unul sau doi distribuitori. Dacă ești distribuitor, trebuie să-ți diversifici sursele de aprovizionare.

Ce ar trebui să înveți: nu miza niciodată pe un singur cumpărător sau pe un singur vânzător, pentru că prăbușirea lor va antrena un efect de domino asupra afacerii tale. În prezent, Țiriac pregătește o infuzie de 10 milioane de euro în businessul său auto din România și se află în negocieri pentru un contract cu Ford.

Într-un an în care toți oamenii de afaceri mizează mai mult ca oricând pe imagine pentru a-și consolida afacerile, Ion Țiriac recunoaște că unul dintre cele mai importante „active” pe care le poate avea un om de business este propria persoană. Mai mult decât infuzia de cash adusă de acasă și injectată în afacerile sale, Ion Țiriac s-a adus pe el însuși ca infuzie de... imagine: „Eu am fost un sportiv. Toată lumea te iubește când ești un sportiv bun, dar după viața de sportiv lumea începe să nu te mai iubească, ci să te respecte. Atunci ai toate contactele din lume, pe care nu ți le dau nici Oxford și nici Harvard”.

F