

Artă în business

**Camelia
Șucu**

84

70 milioane euro

45 de ani
Industria mobilei, imobiliare
București



Se spune că oamenii de afaceri cu vocație pentru business se cunosc în perioadele de tulburări și cutremure economice. Chiar dacă anul 2009 a dat peste cap planurile multor antreprenori și a lăsat să se adune praful pe multe proiecte de afaceri prezentate cu mare pompă anul trecut de către diverși investitori, Camelia Șucu se numără printre oamenii de business care merg cu toată viteza înainte și cu motoarele turate la maximum. Cu prudența care o caracterizează, își dozează mai atent eforturile pentru a se adapta vremurilor dificile, însă proprietara companiei de mobilier de

lux Class Living ar putea vorbi ore în șir despre toate planurile de afaceri pe care i-ar plăcea să le pună în practică în următoarea perioadă. Pentru început, investițiile în dezvoltarea celor două branduri pe care le deține se vor situa între 600 și 800.000 de euro, asta fără a pune la socoteală extinderea mărcii Natuzzi – al cărei Master Francizat este – cu încă un magazin în Europa de Est. Cea mai probabilă locație este, momentan, Ungaria.

În 2007, Camelia Șucu devenea „femeia de afaceri cu cele mai mari lichidități din România“, după ce vânzarea acțiunilor deținute la grupul Mobexpert îi aducea în cont peste 40 milioane



Pasionată fiind de mașinile puternice, Camelia conduce un Mercedes CLK 63 AMG și un Porsche Cayenne TurboS

ARTE MI MIKA I LINA SCULIA

de euro. Cu toate astea, tendințele speculative și afacerile cu profit maxim care au înfierbântat imaginația oamenilor de afaceri în ultimii doi ani nu și-au găsit ecou în viziunea de business a pragmaticei Camelia. Până acum, aceasta a mizat pe investiții „cuminți”, precum depozite bancare – în care și-a plasat un sfert din lichiditățile obținute din „epoca” Mobexpert sau pe investiții imobiliare pe termen lung, care reprezintă 40% din portofoliul său.

Miză pe stabilitate

Imobiliarele par să-i fi pus pe fugă pe investitori în acest an, dar Camelia nu renunță la ideea de a construi câte un ansamblu rezidențial pe fiecare dintre cele două terenuri pe care le deține în București, preconizând începutul construcției la jumătatea lui 2010. Încă de la cumpărarea terenurilor, ținta ei a fost pe termen lung: „Nu

spun că strategia celor care au cumpărat terenuri în scopuri speculative este greșită, dar eu categoric nu asta mi-am propus să fac”.

Un loc aparte în structura investițiilor Cameliei îl reprezintă și arta, bijuteriile vechi și alte piese care își păstrează valoarea indiferent de ciclul recesiunilor și creșterilor economice. Pe această categorie de active „cu vechime”, a plasat în jur de trei milioane de euro și încă nu dă semne că ar vrea să apese piciorul pe frână. Motivul? Strălucirea bijuteriilor cu diamante și frumusețea operelor de artă completează fericit pragmatismul lumii afacerilor. „De la o prietenă artistă am învățat cum se aleg culorile pentru obiectele de mobilier și care este semnificația fiecăreia. Orice nuanță se alege ca să transmită o anumită stare, un mesaj...”, povestește Camelia. Acela a fost primul moment în care a realizat că, oricât de sobră și dură ar fi lumea afacerilor, ea poate fi văzută și în culori, ba chiar poate avea și o latură artistică. Astfel, în 2009 a decis să combine businessul cu arta... la propriu și să pună în scenă piese de teatru ale unor trupe românești independente chiar în showroomul Class Living din Pipera. Până acum, două piese de teatru s-au jucat printre obiectele de mobilier de mii de euro – purtând etichete celebre – pe care le comercializează firma sa. Tot din sfera frumosului, diamantele – una dintre marile pasiuni ale Cameliei – își au locul și în strategia de business, ce-i drept într-un orizont de timp foarte îndepărtat: „Dacă aș găsi un partener cu experiență în domeniu, nu cred că aș putea spune nu unui business cu diamante, dar deocamdată nu este cazul”. Deși Bucureștiul este „cartierul general” al afacerilor sale, Londra i-a devenit, de câțiva ani încoace, o „a doua casă”. Cele două fiice ale sale, Cristina și Ioana, studiază la Londra, un prilej pentru Șucu să hoinărească prin magazinele londoneze în căutarea unor piese de artă și bijuterii care să-i desăvârșească latura „artistică” a portofoliului de investiții. **F**

Afaceri viitoare

Fidelă instinctelor sale de femeie de afaceri, Camelia Șucu ține în permanență ochii pe noile oportunități, chiar și în timpul său liber. Fiind o clientă fidelă a centrelor de relaxare de tip resort din Italia și Austria, care îmbină tratamentele medicale și cosmetice cu relaxarea și terapiile antistres, Camelia s-a gândit automat la posibilitatea de a deschide un centru similar în România. Ținta o reprezintă clienții români și străini, cu venituri ridicate și cu o preocupare constantă pentru propria stare de sănătate și de tonus fizic. Chiar dacă ideea mai are de parcurs câteva etape până să se cristalizeze într-un plan de afaceri concret, Camelia Șucu prospectează piața și își face planuri pentru un nou business de succes.

FOTO: RADU CHINDRIA

Dorin Mateiu

86

68-70 milioane euro

42 de ani

Industria alimentară, imobiliară
Alba

Actionar al mai multor companii, Dorin Mateiu este implicat în diverse domenii de activitate, începând cu industria alimentară și transporturile internaționale, până la imobiliare și turism. Cele mai importante participații ale sale sunt însă cele de la companiile Elit Cugir (producător de mezeluri) și Mercado (distribuitor produse din carne), unde este acționar majoritar, cu 99,9% din capital. Elit Cugir este unul dintre primii jucători de profil din România, cu o cifră de afaceri de peste 85 milioane de euro în 2008, aproape dublă față de anul anterior, când a avut un profit de șapte milioane euro. Estimările pe 2009 ale omului de afaceri nu sunt prea optimiste, în condițiile în care principala problemă pe care a avut-o a fost întârzierea încasărilor de la clienți. Singura investiție pe care a continuat-o în 2009 este cea în abatorul companiei, de patru milioane de euro, care va avea în final o capacitate zilnică de prelucrare a 400 de capete porc și vită.

Pe de altă parte, în decembrie 2008, antreprenorul a achiziționat prin Elit Cugir 80% dintre acțiunile producătorului de mezeluri Vericom 2001 (din București), companie care a finalizat anul 2007 cu o cifră de afaceri de 7,6 milioane de euro și pierderi de peste 500.000 de euro. Mateiu a achitat datoriile firmei și a afirmat că nu intenționează să achiziționeze restul de 20% din acțiunile Vericom, cele două companii urmând a funcționa în continuare ca entități separate. „În ceea ce privește clienții societății achiziționate, aceștia au la dispoziție suficienți producători de la care se vor putea aproviziona”, se mai arată în decizia Consiliului Concurenței. Elit Cugir deține patru magazine proprii în Alba Iulia și unul în Cugir, cu servire directă, suprafețele de vânzare fiind cuprinse între 100 și 500 de metri pătrați. Producătorul are depozite în Cugir, Alba Iulia, București, Constanța, Craiova și Iași.

Dintre celelalte companii în care Mateiu este acționar, cele mai reprezentative sunt Mado (specializată pe transport frigorific intern și internațional), Mall Alba și din societatea La Stejari. Pe această ultimă societate funcționează hotelul de patru stele Pianu și terenul de golf Paul Tomiță din localitatea Pianu de Jos, județul Alba. **F**