

Oglindă, oglinjoară

Pentru Marius Ghenea, unul dintre cei mai cunoscuți și dinamici „îngeri” ai afacerilor de mici dimensiuni, timpul nu mai are răbdare: după un exit dintr-o afacere de publicitate bazată pe oglinzi, mai urmează unul. Și apoi? **DE LARISA GHIȚULESCU**



Marius Ghenea (dreapta) a fost cel care i-a propus lui Tudor Maxim preluarea afacerii de publicitate indoor Casia de către Elevate

E printre preferații jurnaliștilor de business, mai ales pentru că se mișcă mult și repede în materie de achiziții și exituri. După achiziția retailerului online PCGarage, în septembrie 2009, Marius Ghenea – un business angel activ în special în online – și-a anunțat săptămâna trecută exitul dintr-o afacere de publicitate indoor prin intermediul oglinzilor, Casia Communications (începută ca proiect în cadrul show-ului tv „Arena Leilor”, finanțat ulterior de Ghenea).

WIN-WIN. Valoarea tranzacției dintre Ghenea și Elevate, o agenție de indoor media (intermediere de publicitate în spații închise), nu a fost dezvăluită, dar, potrivit informațiilor MONEY EXPRESS, ea este departe de a fi una spectaculoasă. Afacerea Casia, estimată la câteva zeci de mii de euro în 2009, încă este crudă – compania a fost înființată în 2008, businessul intrând în stand-by, înainte de a prinde aripi, din cauza crizei. Pe de altă parte, potrivit finanțatorului său – care declară că a investit peste 100.000 de euro în această afacere –, Casia nu a ajuns încă la break even.

Tranzacția pare, cu toate acestea, una de tip win-win. În interviul pentru MONEY EXPRESS, Ghenea se arată mulțumit de acest exit. Nu face referire la bani. El enumeră alte avantaje, cum ar fi acela că se poate concentra pe core-businessul său: afacerile din mediul online. „Un business angel nu poate gestiona mai mult de 8-10 proiecte în același timp”, spune Ghenea, menționând că, în acest moment, se ocupă de opt proiecte. Businessmanul de 42 de ani admite însă că și criza a jucat rolul său în luarea deciziei de a ieși din tărâmul publicității indoor. „Exitul are legătură și cu starea economică actuală: trebuie să mă concentrez pe ce știu cel mai bine să fac”.

Văzut din perspectiva cumpărătorului, deal-ul este valoros deoarece – ca și Ghenea în mediul online – Elevate se concentrează pe core-businessul său, publicitatea indoor, cucerind acum un nou segment de piață: afișajul publicitar pe oglinzi în locații premium (Elevate a început cu reclame în lifturi și s-a extins apoi în ansambluri rezidențiale, hoteluri, saloane de cofură). Pe termen lung, consolidarea unei poziții pe acest teritoriu al publicității poate însemna pentru Elevate atractivitate în cazul unei vânzări. Cel puțin așa rezultă din afirmația acționarului majoritar, Tudor Maxim: „Încerc să fac businessul cât mai atractiv pe termen mediu-lung, mai precis în următorii trei ani”.

IAR EXIT. APOI ACHIZIȚII. Ghenea nu pare să privească atât de departe: e genul care se uită la ce poate face astăzi sau mâine, ca să poată câștiga poimăine. Exitul din Casia este un exemplu. Un alt exit pe care se pregătește să îl facă în martie – o afacere din domeniul construcțiilor – confirmă dinamismul lui. Ce urmează? „Achiziții. Mă uit în continuare la domeniul online, dar sunt dispus să investesc și în cu totul alte domenii”, spune Ghenea. În total, e vorba de un buget de investiții de două milioane de euro, anunțat de mai multă vreme, buget care nu este influențat de cele două exituri din acest început de an, potrivit lui Ghenea.

Între două exituri și achizițiile ce vor urma – sau simultan –, investitorul se mai dedică unui proiect: punerea pe picioare a unui fond de investiții care „nu va fi tipic”, în sensul în care fiecare participant va avea un angajament financiar clar. Cât de avansat e proiectul? Ghenea spune că a discutat „structurat și serios” cu circa 5-6 business angels, pentru a finanța proiecte mici. Cu greu poți să smulgi un nume. În cele din urmă admite că printre ei se numără și Dragoș Cincă, fostul său partener în Flamingo. Dacă „grupul de îngeri” pe care Ghenea îl coagulează acum va fi la fel de activ precum el, afacerile mici vor fi mereu în priză. Iar știrile avându-l pe ex-fondatorul Flamingo drept protagonist se vor ține lanț.

Focus pe online

Marius Ghenea părăsește pentru moment afacerile din publicitate, pentru a se concentra pe businessul din mediul online.

1 PARCURS. Ghenea, fost ghid turistic, profesor de limba engleză și inginer, a pus bazele Flamingo Computers în 1994 împreună cu alți doi foști colegi de facultate, printre care și Dragoș Cincă. A fost director general și acționar al Flamingo timp de opt ani.

2 ANTREPRENOR&MANAGER. Din 2001, începe diverse proiecte

de business pe cont propriu, cum ar fi FIT Distribution. În mai 2002 devine CEO al Flanco Intl, care avea să fuzioneze cu Flamingo în 2006.

3 NOI AFACERI. Printre afacerile pe care le-a dezvoltat/cumpărat până în prezent se numără: PCFun, Orbital, VikingProfil, Italian Coffee Concept, Casia, FashionUp, PCGarage.