

Antreprenor

DIN PLATA ALTORA

La 34 de ani, Lucian Butnaru are experiență antreprenorială de peste 14 ani. A pornit afacerile fără bani, dar cu mult entuziasm și viziune de viitor. Și-a vândut prima firmă de software (Akela) și acum este cofondator la Zebra Pay, companie ce intermediază plăți electronice pentru consumatori finali. **DE OANA GRECEA**

Nu-i place să apară prea mult în prim-plan, preferând să facă lucruri din spatele scenei. Este unul dintre membrii fondatori ai Romanian Business Leaders Summit (RBLs), o asociație formată din oameni de afaceri români care are drept scop generarea de proiecte concrete care să aducă o schimbare în societate. Mi-a atras atenția la una din întâlnirile RBLs, când a povestit că nu a avut bani de-acasă și nici nu face parte din tagma antreprenorilor care au furat. Și totuși, acum este milionar în euro și managerul unei companii cu mari perspective de viitor având în vedere domeniul în care activează: plăți electronice. Cum a reușit acest lucru? Povestea lui este specială, pentru că reprezintă noua generație de antreprenori, care au construit singuri ceva de la zero. “E greu să schimbi o economie sau o societate, dar cu o mică implicare se pot schimba lucruri mărunte”, spune el.

Lucian Butnaru a dat primul interviu ziarului “Le Monde”, care scria despre succesul antreprenorial pe (atunci) al unui tânăr de 22 de ani, cu o afacere de 80 de angajați. Asta a atras atenția presei românești, care a început să-i urmărească activitatea. Dar Butnaru a început să lucreze când nu avea încă 20 de ani, ca dezvoltator software pentru un fost centru de calcul din București care se privatizase. A urmat Crin Soft, companie cu profilul TechTeam Akela – dezvoltarea de aplicații software

personalizate. Erau joburile full time și part-time ale tânărului programator. În 1998 l-a cunoscut pe viitorul său partener de afaceri, francezul Michel Diaz. Lucian Butnaru a fost trimis să dezvolte un program pentru un client din Paris, dar a terminat proiectul într-o lună în loc de trei luni. Astfel, clientul francez a devenit încrezător în potențialul lui Butnaru și i-a dat pe mână o investiție de 15.000 de dolari, 30% din acțiuni și conducerea afacerii (care se numea Akela Informatique).

Investitorul francez a venit cu principalii clienți, dar Butnaru, pe lângă programare, a început să învețe și regulile economiei de piață. “Mă gândeam la un business angel, dar am avut norocul să-l întâlnesc pe partenerul francez care își dorea să deschidă o firmă de software în România”, a mai spus el. A dezvoltat firma, care în doi ani și jumătate a ajuns la 80 de angajați. Încă din anul 2000 au început să curgă ofertele de cumpărare. Pentru cei doi acționari, nu venise încă momentul vânzării.

În 2002, pe când Butnaru se lupta singur cu clienții (care nu mai veneau din Franța), cu firma, cu criza din domeniul IT, a decis să cumpere partea de acțiuni a partenerului său și să meargă mai departe. “Venise criza, rămăsesem cu numai 30 de oameni, totuși eu vedeam potențialul”, spune antreprenorul. Și s-a dovedit că a avut fler și viziune. În 2003 a deschis o filială și în SUA, în New Jersey.

Iar în 2005 a dat curs ofertei de cumpărare venite din partea americanilor de la TechTeam, atrași de viziunea de management, rentabilitatea firmei și potențialul de creștere. “TechTeam era clientul nostru și cunoșteam deja întreaga echipă de management”, spune Butnaru. El a lucrat pentru americani inițial trei ani de zile, care s-au prelungit apoi cu încă trei, mai mult chiar decât și-ar fi dorit. “E bine să te hotărăști cui vinzi, mai ales dacă vrei să rămâi în

CIFRE

Zebra Pay

Anul lansării: 2010

Investiții până în prezent: 3,4 milioane \$

Cifra de afaceri 2011: aprox. 1 mil. \$

Cifra de afaceri 2012 și 2013 (estimări):

15 mil. \$, respectiv 100-150 mil. \$

Terminale Zebra Pay (luna mai 2012): 650

Utilizatori (unici) Zebra Pay: 200.000 persoane

Acționari Zebra Pay: 4

companie. Am ales o companie care mi-a oferit autonomie: să nu ia nimeni decizii pentru mine, eu doar să mă integrez și să cresc.” Astfel, la 27 de ani, Lucian Butnaru a devenit milionar în euro, încasând peste trei milioane de euro din vânzarea companiei sale. A investit banii în imobiliare, dar nu pentru speculă, ci ca un activ de lăsat moștenire. În plus, a investit în proiecte imobiliare de birouri și rezidențiale.

MOMENTUL ZEBRA PAY

După un timp în care nu s-a implicat în afaceri pe termen lung, acordând doar consultanță prin firma sa, Butnaru a analizat ofertele de afaceri ale altora care doreau să îl aibă ca investitor. I-a plăcut însă ideea unui prieten, referitoare la o afacere de plăți electronice. Astfel, în calitate de acționar minoritar, Butnaru a plecat la drum cu Zebra Pay alături de alți doi acționari. Pornită la începutul lui 2010, afacerea a avut nevoie de finanțare consistentă, iar cei trei au mai cooptat (spre sfârșitul anului) un al patrulea acționar. Pentru un start-up, dezvoltarea este elementul cel mai important și mai greu moment. “Este un business scalabil. Suntem un procesator de plăți. Avem 650 de terminale în toată țara”, mai spune Butnaru. Dacă la venirea sa la conducerea companiei, în vara lui 2011, cifra de afaceri a companiei era de 20.000 de dolari lunar, în prezent a ajuns la 600.000 de dolari, iar estimările pentru sfârșitul anului vizează circa 3-4 milioane de dolari pe lună. Afacerea are și un model de franciză. “Într-un oraș precum Târgu Jiu, noi nu avem expertiză unde să instalăm terminalele. De aceea am găsit un partener care gestionează terminale și primește în schimb un comision, un procent din încasări. Dar nu e angajatul meu. Poate să cumpere terminalul și profitul lui va fi mult mai mare”, explică antreprenorul.

Filosofia sa este bazată pe motivație. “Dacă îți dorești un lucru și numai lucrul ăla îl visezi noaptea, cu siguranță vei găsi o formă să ajungi la rezultatul final”, spune el. Cel mai greu moment prin care a trecut a fost la Akela, când și-a chemat angajații și le-a spus că nu mai are bani de salarii. Recunoaște că e important să te poți adapta foarte rapid la schimbările economice, să cunoști foarte bine piața și competitorii.

Îl admiră pe Bill Gates și-și dorește să se poată desprinde într-o zi de afaceri la fel cum o face și antreprenorul american. “Acum sunt implicat, dar am un director executiv, financiar și de vânzări. Mi-am făcut o echipă pe care să mă pot baza, iar după ce compania ajunge la maturitate, să poată să meargă înainte”, concluzionează Butnaru. **Biz**



FOTO: VALI MIREA

Lucian Butnaru,
cofondator Zebra Pay