

ANDREI DIACONESCU

VÂRSTĂ: 31 DE ANI
FUNCȚIE: PARTENER

La 29 de ani, Andrei Diaconescu a părăsit funcția de director al diviziei de clienți mari din cadrul Bancpost și a fondat împreună cu doi parteneri casa de investiții Capital Partners.

Studiile de drept urmate la Thessaloniki (Grecia) l-ar fi îndreptat mai degrabă spre o carieră de diplomat - o tradiție în familia sa, cum spune. Totuși, în urmă cu zece ani a decis să-și construiască o carieră în domeniul bancar: vreme de opt ani, Diaconescu a ocupat mai multe funcții în domeniu, de la manager de sucursală până la responsabil de corporate banking în Bancpost și Alpha Bank. În 2005 însă și-a pus în practică tentația de a construi împreună cu doi parteneri o afacere proprie.

Primul an, spune Diaconescu, „a fost absolut incredibil”, pentru că dacă la început își făceau calcule dacă pot plăti chiria pentru spațiul firmei și dacă își mai pot păstra standardul de viață, „lucrurile au mers apoi extraordinar”. Au fost receptionați bine mai ales de clienții mari, acest lucru fiind „o surpriză majoră, pentru că noi mizăm pe companii mici și mijlocii”. Acum în firmă sunt peste 20 de oameni, spațiul pe care firma îl ocupă din 2005 a devenit insuficient, iar echipa s-a mutat deja din zona Pieței Unirii din București într-un spațiu plasat în zona Aviatorilor.

Decizia de a dezvolta o afacere pe cont propriu n-a fost luată peste noapte - proiectul a fost conturat vreme de aproape un an: „Simțeam că se pot face mult mai multe lucruri pe finanțări, lucruri pe care nu le poți face într-o bancă”. Spre exemplu, clienții firmei pot lucra acum cu toate băncile.

Diaconescu crede că momentul cel mai dificil de la înființarea firmei a fost un contract de închiriere a cinci clădiri de către Vodafone - „pentru că tranzacția a căzut și a înviat de mai multe ori”.

Acum, fără să dea un orizont de timp în care nu se vede părăsind domeniul, Andrei Diaconescu spune că va avea mult de lucru în următorii ani, pentru că domeniul fuziunilor și achizițiilor „cunoaște acum un boom ce va mai dura câțiva ani”.

ACTIONARIAT:

A fost fondată în 2005 de Andrei Diaconescu, Victor Căpitanu și Vlad Busilă, cărora li s-a adăugat, în 2006, Doru Lionăchescu.

DOMENIU: Casa de investiții are patru domenii de activitate: finanțări, fuziuni și achiziții, real estate și investment asset management.

ACTIVITATE: În 2006, Capital Partners a intermediat tranzacții de peste 150 de milioane de euro și a aranjat finanțări bancare pentru clienții proprii de peste 200 de milioane de euro.



CAPITAL PARTNERS



VICTOR CĂPITANU

VÂRSTĂ: 27 DE ANI
FUNCȚIE: PARTENER

La 27 de ani, Victor Căpitanu este partener al casei de investiții Capital Partners.

În urmă cu doi ani, la vârsta de 25 de ani, a renunțat la o poziție de director în bancă (Bancpost) pentru a dezvolta o afacere pe cont propriu. Decizia de a face acest pas a fost probabil cea mai dificilă din toată cariera de până acum, desigur Victor Căpitanu spune că n-a avut niciodată mentalitate de angajat, iar cei cinci ani pe care i-a petrecut lucrând în domeniul bancar au fost mai degrabă „o perioadă de tranziție”. De curând, spune el, a descoperit cu surprindere un eseu scris în 2000, pe vremea când era student la Academia de Studii Economice din București, în care povestea despre telul de a-și dezvolta în cinci ani o afacere în servicii financiare: „Am avut de mic mentalitate de antreprenor”, glumește acum.

În urmă cu cinci ani, spune Căpitanu, „am plecat de la zero”: primul impuls de investiții a fost să cumpere un teren care costa 7.500 de euro și pentru care a împrumutat 4.500 de euro. „Dar în șase luni investiția s-a dublat”, iar în primul an de activitate a firmei (2005), cifra de afaceri care a ajuns la un milion de euro „ne-a luat prin surprindere”.

Acum, tranzacțiile și finanțările de care se ocupă Căpitanu sunt de ordinul zecilor de milioane de euro - un exemplu este intermedierea tranzacției prin care grupul britanic de investiții City Capital Property Advisers a preluat la sfârșitul anului trecut două clădiri de birouri din zona Obor a Capitalei pentru mai mult de 30 de milioane de dolari.

La numai doi ani de la înființare, Capital Partners vizează un volum de tranzacții intermediare de 700 de milioane de euro, dublu față de anul anterior, iar una din motivații ține de faptul că „nu lucrăm decât cu deal-uri care se închid”. Cum se pot asigura partenerii firmei de acest lucru însă? „Clienții pentru care lucrăm trebuie să aibă reputație maximă, ca să-i putem reprezenta la bănci și la fonduri de investiții.”

Nu s-ar întoarce niciodată la statutul de angajat, în primul rând pentru că „nicio companie nu-și permite să ne plătească”, spune Căpitanu, referindu-se la el și la cei trei parteneri pe care îi are în firmă.

100
tineri
MANAGERI
de top

CAPITAL PARTNERS