

Biz[®]

www.revistabiz.ro

Nr. 282 • 19 iunie – 10 iulie 2015 • 7,5 lei

FINANȚE
Performanță
dincolo de cifre

ANTREPRENORIAL
Antrenorii de idei
și startup-urile

STRATEGIE
Managerul care
alungă insolvența

Lana Dumitru,
designer vestimentar

MOTIVE SĂ IUBIM ROMÂNIA

TRADIȚIILE ROMÂNEȘTI SUNT TRANSFORMATE
DE ANTREPRENORI, DESIGNERI ȘI CREATORI ÎN
BUSINESSURI CARE AU TOT MAI MULT SUCCES.





500 euro/mp este prețul mediu pentru amenajarea unei grădini verticale în România

Când natura devine business

ÎN ORAȘELE SUFOCATE DE STICLĂ, OȚEL ȘI BETON ÎȘI FAC APARIȚIA SPAȚII VERZI CARE SE CAȚĂRĂ LA PROPRIU PE PEREȚI. GRĂDINILE VERTICALE ÎNCEP SĂ-ȘI FACĂ LOC ȘI ÎN CLĂDIRILE DIN ROMÂNIA.

DE LELIA PETRESCU

Ce faci când nu ai suficient spațiu pentru o grădină? Gândești într-un alt plan. Așa au apărut grădinile verticale, perfecte pentru orașele de azi și de mâine. Acum opt ani, Cristian Anghel era încă student, dar a venit cu ideea lui de business, un centru de agrement de aproape o jumătate de milion de euro, la emisiunea "Arena Leilor", de la TVR. Deși lipsa de pregătire economică a tânărului și-a spus cuvântul, acesta a câștigat încrederea unui business angel, numai că parteneriatul dintre cei doi a continuat pe o direcție diferită. Așa a apărut ideea de a amenaja grădini și spații urbane, concretizată în Arta Grădinilor, în care acționariatul s-a împărțit în

mod egal între cei doi. Una dintre specialitățile companiei este amenajarea grădinilor verticale, un domeniu aflat încă în stadiu incipient în România, cu standarde încă în curs de decantare, dar care permite abordări originale.

Grădinile verticale stârnesc interes mai ales la nivelul companiilor preocupate de ecologie și respect față de mediu, însă businessurile din acest domeniu oferă adevărate provocări antreprenorilor care le dețin. Afacerile au fost deschise mai ales din dorința de a aduce natura mai aproape de peisajul urban, însă unii antreprenori, precum Adrian Costache, fondator Green Walls, au realizat din timp potențialul pe care îl au grădinile

verticale, prin avantajele pe care le oferă.

Unele firme au implementat acest concept din necesitate. "Colaboratorii noștri confecționează doar sistemele de susținere, însă clienții doreau să fie inclus și montajul complet al grădinilor verticale", declară Mihail Pană, reprezentant al Green Life Design. Astfel că, au sesizat cererea pe piață și, cu ajutorul experienței în design de interior și amenajare de grădini, au putut oferi servicii complete.

Investiția inițială pentru o afacere cu grădini verticale diferă de la o companie la alta. Green Life Design a investit în stadiul incipient aproximativ 5.000 euro și a ajuns până la 30.000 în prezent. Privind în urmă, Cristian Anghel, de la Arta Grădi-

nilor, apreciază că investiția inițială a fost destul de mică, până în 10.000 euro. Adrian Costache, fondator al Green Walls, spune că a investit în total până la 50.000 de euro, suma fiind alocată sediului de birouri, depozitului de plante, instruirii angajaților, aparatului, testării acesteia, promovării online și offline și nu numai. Profitul se poate arăta chiar după primul an sau al doilea. Însă unii antreprenori nu-l simt, pentru că aleg să-l reinvestească în traininguri pentru îmbunătățirea know-how-ului și a tehnologiei de montaj a structurilor ce formează pereții și a celei de udare automată a plantelor, în angajări de personal datorate creșterii complexității proiectelor. Afacerile de acest

gen au permanentă nevoie de reinvestire.

O altă problemă este legată de faptul că, în general, grădinile verticale sunt scumpe pentru piața din România. Cristian Anghel evaluează prețul real în jurul sumei de 500-550 euro / mp, ceea ce duce la un preț mediu de aproximativ 8.000 euro/proiect. Desigur, în funcție de dimensiunea și complexitatea pereților vegetali, prețul poate ajunge până la 50.000 euro, după cum estimează Adrian Costache, de la Green Walls.

Bugetul alocat este mai mare când vorbim despre companii, mai ales cele care au în vedere bunăstarea clienților sau angajaților săi. În ultimii ani s-a sesizat o creștere a cererii pe această piață și tot mai multe companii din diverse domenii, precum telecomunicații, cosmetice, retail, horeca, și-au îndreptat atenția către pereții verticali. Printre clienții Green Walls se numără Allianz Tîriac, Spitalul Ponderas, Rosetti Tower. Green Life Design a avut de asemenea clienți din zona corporată, printre care Global Vision, EY România, Complexul Herăstrău, iar în portofoliul Arta Grădinilor se regăsesc proiecte pentru EA Games, Mega Image sau Crowne Plaza. Majoritatea clienților corporate au optat pentru amenajarea unor pereți vegetali cu diverse plante, dar și licheni, în recepția clădirilor sau în sălile de birouri, însă grădinile verticale pot fi integrate în orice spațiu din interiorul companiei.

Misiunea specialiștilor este dificilă pentru că trebuie să se plieze dorinței clienților, însă trebuie să se adapteze și la climă, sol, tradiții locale, culorile și mobilierul de la locul ce trebuie amenajat, infrastructura locului, tehnici, implanturi de irigații etc. În perioada de început mulți se lovesc de lipsa angajaților cu experiență. "Grădinaritul nu se învață în nicio școală din România", spune Cristian Anghel. O altă provocare pentru acesta a fost faptul că a început să-și promoveze afacerea exact în perioada de criză economică. "Erau puțini clienți dispuși să investească în amenajări interioare green și mai ales într-un concept puțin cunoscut pe piața românească", arată fondatorul Arta Grădinilor. Dificultățile nu au dispărut, însă, pentru dezvoltarea companiilor din acest domeniu. Și în acest domeniu, antreprenorii reproșează complexitatea legislației, în special a Codului fiscal, birocrăția și lipsa predictibilității fiscale. Un alt impediment este reprezentat de faptul că în România primează prețul. "Dacă vinzi pere și un concurent vinde tot pere, dar putrede și le afișează la jumătate de preț față de ale tale, consumatorul român are tendința de a alege putregaiul", spune Cristian Anghel. Businessurile din domeniul amenajărilor de grădini verticale a ajuns în fața următorilor pași de dezvoltare. Astfel, fondatorul Arta Grădinilor dorește să extindă partea de comerț online. După ce a încheiat recent parteneriate cu producători europeni de materie primă și produse finite pentru grădini verticale și acoperișuri verzi, este în căutare de investitori. Cristian Anghel promite, începând cu sezonul de toamnă al anului 2015, sisteme de acoperișuri verzi la cheie la prețuri de 40 euro/mp. La rândul său, fondatorul Green Walls dorește să dezvolte un nou concept, Smart Garden, ce va permite automatizarea mentenanței pentru pereții vegetali. **Biz**