

bi-monthly

reading: n.a.

area/effective area: 1064 cm2/142 cm2

AVE/effective AVE: 8509 €/1132 €



NISA NISEI

Primul an, primul milion: așa sună bilanțul unei echipe de foști executivi din industria farma care a decis să treacă în antreprenoriat.

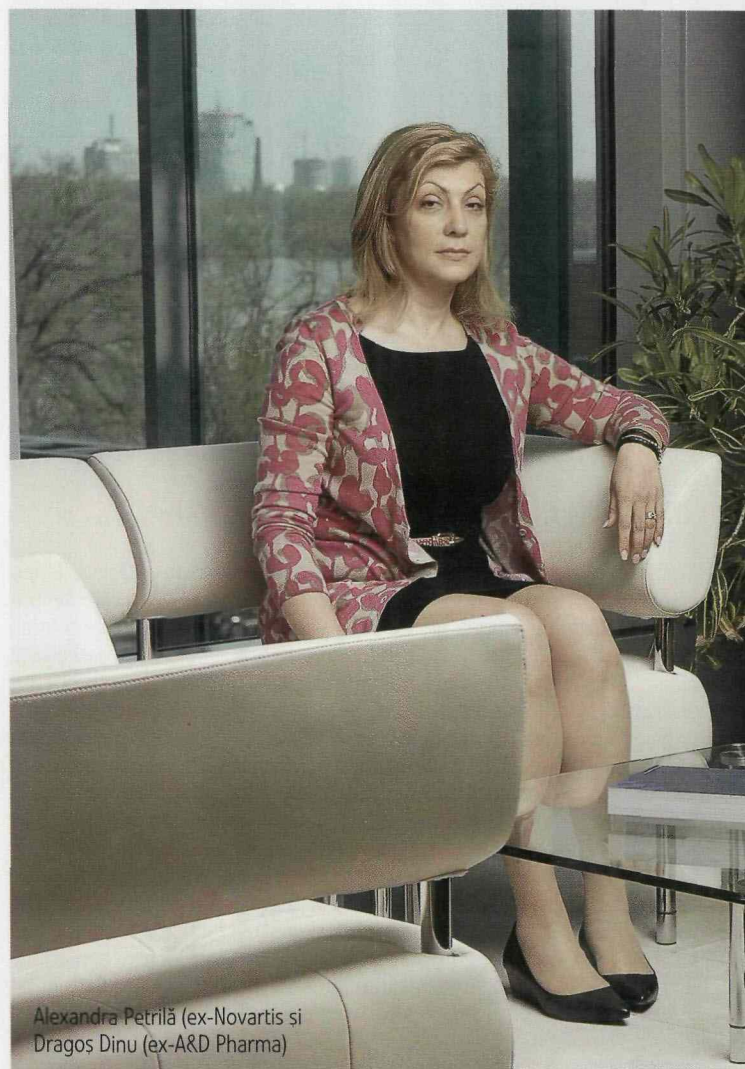
DE MIMI NOEL

Se vede cu ochiul liber: în perioade de criză, apetitul antreprenorilor pentru risc scade. Sfat pentru cei care au curaj, totuși, să pornească pe cont propriu: nu vă îndepărtați prea departe de „casă”, adică de competențele pe care le aveți. **Studiu de caz: Link Resource, un start-up de criză „demarat cu un «asset» inițial constituit în jurul expertizei partenerilor”,** spune Dragoș Dinu, fost CEO al celui mai mare grup farma local, A&D Pharma, și unul dintre cei patru parteneri ai companiei de consultanță. „Asset”-ul despre care proaspătul antreprenor Dinu vorbește înseamnă, cumulat, peste 30 de ani de experiență în farma – trei dintre cei patru parteneri au peste zece ani de experiență în industrie. E suficient pentru un business? Chiar poate fi transformat un know-how impresionant, dar extrem de nișat, în bani?

Răspunsul îl dau cifrele: primul an a adus pentru Link Resource primul milion de euro – un rezultat „peste așteptări”, spun cei doi parteneri, Dragoș Dinu și Alexandra Petrilă (ex-Novartis), care au participat la discuția cu MONEY EXPRESS.

AVANTAJELE SUPRAREGLEMENTĂRII. Iar „benzina” care a alimentat motorul Link Resource e furnizată, surprinzător, chiar de stat: dacă România ar fi fost ceva mai stabilă legislativ, probabil că start-up-ul Link Resource, lansat tocmai la debutul crizei – la sfârșitul lui 2008 –, n-ar fi putut avea chiar din primul an rezultate „peste așteptări”; iar dacă totuși ar fi avut, motorul businessului ar fi fost cu siguranță alimentat cu un altfel de combustibil. Se poate spune, de fapt, că Link Resource a transformat în avantaj competitiv faptul că piața farma e una dintre cele mai reglementate industrii și în România, și în lume; pe lângă asta, abundă – în această perioadă – și reglementările locale, și cele care țin de alinierea la normele europene. În plus, businessul de consultanță a beneficiat și de schimbarea de guvern din 2009: „Reglementările mari apar la început de mandat”, explică Dragoș Dinu.

CEREREA DE CONSULTANȚĂ. Dar ce înseamnă toate astea în termeni de business? Dacă pentru Link Resource, căruia îi lipsesc termenii de comparație cu anii anteriori, schimbările de legislație sunt principalul motor al rezultatelor „peste așteptări”, PricewaterhouseCoopers (PwC) – o multinațională prezentă din anii '90 în România – constată



Alexandra Petrilă (ex-Novartis și Dragoș Dinu (ex-A&D Pharma)

pur și simplu o creștere de peste 40%, în 2009, a serviciilor pentru clienți din industria farma, fie ei distribuitori sau producători de medicamente; includem aici, spune Mihaela Mitroi, partener consultanță fiscală și coordonatoarea echipei PwC dedicate consultanței pe farma, servicii de audit, consultanță fiscală și de afaceri.

Intră în competiție Link Resource – care acum are 12 consultanți seniori și o rețea de peste 30 de specialiști în industria medicală și farma – cu firmele din așa-numitul Big Four, numele generic sub care sunt incluse multinaționalele de consultanță? Da și nu. Da, pentru că acestea „au avantajul că au văzut medii mai avansate evoluând sub ochii lor, mult înaintea Estului și a României”, spune Dinu. Nu, pentru că „ei merg mai mult pe «regulatory», strategie, proiect management, mai puțin pe marketing, iar pe zona operațională aproape deloc”, adaugă el. Cu alte cuvinte, dacă supra-