



Alejandro Solano

General manager Hercesa

ingurele rădăcini pe care le-a prins în ultimii 6 ani Alejandro Solano, general manager al companiei spaniole Hercesa care vrea să investească peste 500 de milioane de euro în piața imobiliară românească, sunt cele ale onisaiului și ale plantei yucca din apartamentul său din București. Cu o ședință în România, o familie în Madrid și o carieră care îl poartă în toată Europa de Est, Solano se poate considera un veritabil cetățean al lumii.

după absolvirea cursurilor de masterat, Solano a hotărât să accepte propunerea unei cariere de expat, cucerit de ideea experiențelor noi pe care le-ar putea trăi într-o țară complet necunoscută. „Nu știam nimic despre România înainte de a veni aici. Nu o dată mi s-a întâmplat să confund Budapesta cu Bucureștiul.“ Crede că România e o țară minunată pentru un expat, fiindcă aici aproape toată lumea vorbește limba engleza fluent. „Cred că așa fi putut trăi confortabil ani în șir aici fără să trebuiască să învăț limba. Dar doar fiindcă nu este o necesitate, asta nu înseamnă că e inutil. „Eu sunt de părere că trebuie să încerci să te adaptezi cât mai bine oriunde ai fi, iar aceste eforturi fac experiența mai bogată și mai completă.“



Daniel Guzu

Fondator și acționar majoritar Fabryo și Bauprofil

Două companii cu vânzări cumulate de 50 de milioane de euro și o podgorie întinsă pe 100 de hectare în Panciu. Nu e rău pentru un antreprenor care nu a împlinit încă nici măcar 40 de ani. De profesie inginer chimist, Daniel Guzu nu se gândea la un asemenea succes cu 13 ani în urmă, când punea bazele GuzuChim într-un subsol din Rahova. Când însă companiile sale au fost achiziționate în proporție de 49% de fondul de investiții Oresa Ventures, i-a rămas timp și pentru alte investiții.

Daniel Guzu s-a orientat către viticultură. Dacă ar fi să îl întrebi care este motivul pentru care a investit în vii și nu în alte afaceri, îți va explica că e vorba mai degrabă de un stil de viață decât de un business. „Pasiunea pentru vin o moștenesc de la bunicul meu. Visul meu este să fac un vin de cea mai bună calitate la un preț accesibil. Motivele sunt de ordin emoțional. Din punct de vedere imobiliar este o investiție rentabilă, dar pe termen lung, mult mai puțin atractivă decât altele din domeniu. Cred că mulți oameni care au atins o bunăstare materială văd în această mică afacere o evadare în natură, o expresie a bucuriei de a trăi, o dorință de a exista simplu și frumos.“



Edwin Botterman

CEO Brau Union

Una dintre ambițiile profesionale ale șefului Brau Union este să nu părăsească biroul decât atunci când lista de e-mail-uri din inbox reușește să încapă pe ecran. În afară de acest deziderat Botterman spune că nu are un șablon al unei zile de lucru. Dimineațele sunt rezervate cafelei și prognozei meteo, cu dublă funcție: astfel își dă seama cât de gros trebuie să se îmbrace dar și câtă bere va vinde în următoarea perioadă.

Vizitele din teritoriu sunt cele mai importante pentru el și astfel își rezervă 4 zile pe lună pentru a vizita fabricile pe care le coordonează. Managerul care a locuit până acum în Rwanda, Zair, Spania și Amsterdam spune că este mult mai amuzant să vinzi bere decât petrol și de aceea își face treaba cu plăcere și nu are vreun truc pentru eliberarea de stres.

„Singurul lucru pe care îl fac în acest sens este să mă schimb imediat de hainele de birou atunci când ajung acasă, uneori înainte să salut pe cineva. A, da! și beau o bere.“