

# CLINI-LAB. 25 DE ANI ÎN SPIRITUL LABORATOARELOR.

de Florin M. SANDOR

Firma CLINI-LAB se află în topul furnizorilor de produse pentru laboratoare medicale din România și are cea mai mare vechime din țară, în domeniul în care activează. Anul acesta, compania împlinește 25 de ani de existență. Directorul firmei, Ing. Jakab Ștefan își amintește cu nostalgie de începuturile activității, vorbește despre evenimentele cele mai importante din viața firmei și ne dezvăluie greutățile pe care le-a întâmpinat de-a lungul anilor.

## *Povesteți-mi, vă rog, despre începuturile firmei...*

La începutul anilor '90 au venit în țară mulți străini și au ajutat spitalele cu diferite produse sau aparatură. Printre acestea s-a numărat și Spitalul Județean din Tîrgu Mureș. În 1992, au apărut la noi primele kituri de reactivi, necesare pentru determinarea unor parametri fiziologici, în laboratoare. În acele vremuri, în România duduia spiritul antreprenorial, apăreau multe firme și societăți private, dar acestea erau axate, în primul rând, pe servicii. Vorbim de faimoasa perioadă în care se vindeau sandvișuri calde, sucuri și alte minuni.

Nu exista însă o firmă care să furnizeze aparatură pentru laboratoare, iar această situație nu putea să continue la nesfârșit. Pentru a umple acest gol, în anul 1993, cu antreprenori din străinătate și din țară, am fondat firma CLINI-LAB. În 1992 a fost semnat statutul societății, dar activitatea a început de-abia în 1993. În iunie a fost emisă prima factură.

În vremurile acelea, administratorul firmei era și lucrător. Se ocupa de pregătirea pachetelor, trimitea marfa către laboratoare etc. În acea perioadă existau doar laboratoare de stat. Abia ulterior au apărut primele laboratoare private.

## *Povesteți-mi despre istoria companiei, cum s-a născut firma, respectiv cum s-a dezvoltat de-a lungul timpului?*

În acea perioadă s-au deschis noi orizonturi antreprenoriale. Începutul a fost puțin mai greu pentru noi, o firmă ce se ocupa cu livrări de aparatură și reactivi pentru laboratoare, deoarece acest domeniu era mai deosebit.

Ne-am început activitatea într-un apartament, mai întâi închiriat, apoi cumpărat, iar ulterior am achiziționat încă două spații în aceeași scară de bloc. Ulterior am cumpărat un imobil mai mare, care este și actualul sediu al firmei. Lângă acest sediu am mai cumpărat un spațiu pentru service. În București am închiriat mai întâi o garsonieră, după aceea un apartament, iar anul trecut, în 2017, am inaugurat noul nostru sediu de 660 de m<sup>2</sup>.

Am pornit de la o cifră de afaceri de câteva mii de mărci germane, iar acum am ajuns la 11 milioane de euro. Am fost



**Ing. Jakab Ștefan, director CLINI-LAB: "După 25 de ani mă simt plin de viață și cu multe planuri de viitor. Fiecare pas făcut înainte, fiecare reușită câștigată ne oferă o satisfacție în plus."**

printre primele firme din țară și singurii din provincie care se ocupă cu reactivi, IVD în terminologia internațională, și aparatură pentru laboratoare medicale. Momentan, în acest domeniu de activitate suntem singurii cu o vechime de 25 de ani. Dintre vechii jucători am rămas doar noi.

## *Ce schimbări s-au produs în acest interval de timp pe piață?*

Piața din România, dar și piața mondială de IVD s-au dezvoltat furtunos în începutul anilor '90. România a fost puțin rămasă în urmă, chiar și în cadrul fostelor țări socialiste. Am pornit această afacere pe o piață care ducea lipsă de aceste produse, făcând pionierat în domeniul nostru. Am adus primele aparate de hematologie, aparate mici de biochimie, reactivi, kituri pregătite pentru un anumit tip de teste. Noutatea era absolută pe piață, dar a fost foarte dificilă schimbarea în tehnologia laboratoarelor, în acele vremuri, din anii 90, când funcționau doar laboratoare de stat.

Treptat, piața a început să se dezvolte, dar au venit vremuri cu lipsă de valută. Cele mai mari greutăți le-am întâmpinat între 1994 și 1996. Nu ne-am putut plăti facturile externe, deoarece spitalele ne erau datoare cu foarte mulți bani. La un moment dat, am avut facturi neplătite de peste un milion de dolari. Am trecut însă peste toate greutățile. Ulterior au apărut laboratoarele private și piața a început să se dezvolte. Astăzi avem o piață concurențială, puțin exotică în comparație cu piața din străinătate, dar, oricum, cu foarte mari și puternici competitori.





### ***Care sunt amintirile cele mai frumoase?***

Amintirile cele mai frumoase sunt legate de momentele în care am făcut câte un pas înainte, când am pășit într-un laborator mai mare și când într-adevăr am reușit să rezolvăm cerințele laboratoarelor.

Momente foarte plăcute au fost, din ce îmi aduc aminte, când am inaugurat, am instalat și am pornit sistemul automat Korus, la Institutul Regional de Gastroenterologie și Hepatologie Prof. dr. "Octavian Fodor", sau când am inaugurat sediul din București. Aceștia sunt pașii mai mari, dar, de fapt, fiecare pas făcut înainte, fiecare reușită câștigată, ne-a oferit o satisfacție.

### ***În decursul timpului s-au produs mai multe schimbări în structura companiei. Ce credeți despre fluctuația de personal? Cum influențează activitatea firmei?***

Oamenii de bază, adică cei trei colegi care am început activitatea, încă lucrăm în firmă. Deci pot să spun că fluctuația de personal nu ne-a afectat pe cei cu vechime în activitate. Într-adevăr, au fost persoane care au lucrat la noi și au plecat în altă parte, sau au pornit o afacere proprie, dar i-am înlocuit cu oameni valoroși. Fiind un domeniu destul de complex, nu este ușor să instruiști personalul. În activitatea noastră, un om este pregătit după doi ani de traininguri, de studii. Din

această cauză, avem grijă ca fluctuația să fie cât mai mică. Încercăm să ne sprijinim colegii, astfel încât să fie mulțumiți, să reușească ce își propun în viață.

### ***Ce planuri aveți pentru acest an aniversar? Cum sărbătoriți cei 25 de ani?***

Avem planuri frumoase. Încercăm, în primul rând, să fim vizibili prin emblema noastră, care marchează împlinirea a 25 de ani de activitate, atât în media care se adresează domeniului medical, cât și în presa generalistă. Între colegi, încercăm să organizăm diverse momente aniversare, pentru a simți că cei 25 de ani au trecut cu succes.

### ***Cum vă simțiți după 25 de ani de activitate?***

Plin de energie și cu planuri.

### ***Cum vedeți viitorul firmei?***

Întotdeauna am avut grijă ca nu numai succesele de azi sau de mâine să fie importante, ci și planurile pe termen lung. Încercăm în mod constant să construim, să ne dezvoltăm. Întotdeauna am avut grijă ca firma să crească, să nu batem pasul pe loc, să nu rămânem la aceeași capacitate, la același număr de angajați. Cu aceste gânduri încercăm să investim cât mai mult. Avem grijă ca și în următorii 25 de ani firma să păstreze același trend ascendent. În plan apropiat, avem de ridicat un centru logistic și ne vom canaliza energia în acest sens.

### ***Care este mesajul Dvs. pentru următorii 25 de ani?***

În primul rând, dacă ai făcut doi bani, niciodată să nu scoți acei doi bani din firmă, eventual doar unul. Ideea este să-ți faci o strategie și să investești banii. O firmă este fondată pentru a produce, pentru a genera profit. Dar cu acest profit trebuie să te porți ca și cu propriul tău copil, să-l crești, să investești în el, în niciun caz să nu cheltui banii fără noimă. Nu este ușor, dar dacă există o gândire strategică, în mod cert, aceste greutăți pot fi depășite.

