

ina Cajal Marin, Nicolas Dor, Tereza Vâlcă, Dan Pazara, Ion Vianu, Radu Gabrea, Sorin Alexandrescu, Ștefan Ignat, Matei Păun, Paul-Andre Baran, Ion Schiau, Ana Birchall, Andrei Rațiu, Mike Costache, Doru Braia, Neagu Djuvara, Mihaela Miha, Eleonor Sebastian, Alexandru Fotescu, Bogdan Baeder, Dinu Zamfirescu, Cristina Dragomirescu, Nicușor Dan, Alțeta Sa Regală, Principesa Margareta a României, Ștefan Ignat, Mihaela Miha, Gheorghe Zamfir



Cristina Dragomirescu, Leonard Doroftei, Cristina Fometescu, Radu Florescu, Radu Gabrea, Alexandru Mănăilă, Connie Larkin, Barbu Mateescu, Andrei Rațiu, Ion Schiau, Andrei Stamatian, Leonard Doroftei, Mike Costache, Nicușor Dan, Mariana Nicolesco, Radu Gabrea, Miruna Budișteanu, Sar, Dan Pazara, Dinu Zamfirescu, Adrian Niculescu, Doru Braia, Matei Păun, Nicușor Dan, Paul-Andre Baran, Ștefan Ignat, Mihaela Miha, Adrian, Sorin Alexandrescu, Irina Cajal Marin, Eleonor Sebastian, Bogdan Baeder, Ana Birchall, Ion Vianu, Tereza Vâlcă, Cristina Dragomirescu, Andrei Rațiu, Ion Schiau, Andrei Stamatian, Leonard Doroftei, Mike Costache, Barbu Mateescu, Cristina Fometescu, Alexandru Bălășescu, Nicolas Don, Alexandru Fotescu, Alexandru Mănăilă

Cine mai vorbește astăzi despre curaj, idealism, optimism? Aflați poveștile unor români care s-au întors în țară și de ce au ales să trăiască în România.

- Dan Chișu • Sandra Pralong • Alțeta Sa Regală Principesa Margareta a României • Neagu Djuvara • Paul Shalit • Gheorghe Zamfir • Radu Florescu • Mariana Nicolesco • Connie Larkin • Radu Gabrea • Miruna Budișteanu • Dan Pazara • Dinu Zamfirescu • Adrian Niculescu • Doru Braia • Matei Păun • Nicușor Dan • Paul-Andre Baran • Ștefan Ignat • Mihaela Miha • Sorin Alexandrescu • Irina Cajal Marin • Eleonor Sebastian • Bogdan Baeder • Ana Birchall • Ion Vianu • Tereza Vâlcă • Cristina Dragomirescu • Andrei Rațiu • Ion Schiau • Andrei Stamatian • Leonard Doroftei • Mike Costache • Barbu Mateescu • Cristina Fometescu • Alexandru Bălășescu • Nicolas Don • Alexandru Fotescu • Alexandru Mănăilă

EDITURA POLIROM
ISBN 978-973-46-1714-2
9 789734 617142
www.polirom.ro

De ce m-am întors în România

Sandra Pralong
coordonator

POLIROM

ina Cajal Marin, Nicolas Dor, Tereza Vâlcă, Dan Pazara, Ion Vianu, Radu Gabrea, Sorin Alexandrescu, Ștefan Ignat, Matei Păun, Paul-Andre Baran, Ion Schiau, Ana Birchall, Andrei Rațiu, Mike Costache, Doru Braia, Neagu Djuvara, Mihaela Miha, Eleonor Sebastian, Alexandru Fotescu, Bogdan Baeder, Dinu Zamfirescu, Cristina Dragomirescu, Nicușor Dan, Alțeta Sa Regală, Principesa Margareta a României, Ștefan Ignat, Mihaela Miha, Gheorghe Zamfir

Sandra Pralong
coordonator



Cristina Dragomirescu, Leonard Doroftei, Cristina Fometescu, Radu Florescu, Radu Gabrea, Alexandru Mănăilă, Connie Larkin, Barbu Mateescu, Andrei Rațiu, Ion Schiau, Andrei Stamatian, Leonard Doroftei, Mike Costache, Nicușor Dan, Mariana Nicolesco, Radu Gabrea, Sandra Pralong, Dan Pazara, Adrian Niculescu, Ștefan Ignat, Paul Shalit, Gheorghe Zamfir, Ion Schiau, Ion Vianu, Ana Birchall, Andrei Stamatian, Paul-Andre Baran, Dinu Zamfirescu, Miruna Budișteanu, Mihaela Miha, Alexandru Bălășescu, Bogdan Baeder, Dan Chișu, Alexandru Fotescu, Alțeta Sa Regală, Principesa Margareta a României, Radu Florescu, Leonard Doroftei, Mike Costache, Eleonor Sebastian, Irina Cajal Marin, Alexandru Bălășescu, Bogdan Baeder

De ce m-am întors în România

POLIROM

Interviurile din acest volum au fost consemnate de Anca Mihalache.

© 2010 by Editura POLIROM

www.polirom.ro

Editura POLIROM

Iași, B-dul Carol I nr. 4 ; P.O. BOX 266, 700506

București, B-dul I.C. Brătianu nr. 6, et. 7, ap. 33, O.P. 37 ; P.O. BOX 1-728, 030174

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României :

PRALONG, SANDRA

De ce m-am întors în România / Sandra Pralong (coord.). – Iași : Polirom, 2010

ISBN 978-973-46-1714-2

I. Pralong, Sandra (coord.)

008(498):929

Printed in ROMANIA

Cuprins

(în ordinea cronologică
a întoarcerii în România)

<i>În loc de prefață</i> (Sandra Pralong)	11
Dan Chișu (ianuarie 1990)	17
Sandra Pralong (ianuarie 1990)	25
Alteța Sa Regală Principesa Margareta a României (ianuarie 1990)	47
Neagu Djuvara (februarie 1990)	59
Paul Shalit (aprilie 1990)	69
Gheorghe Zamfir (aprilie 1990)	83
Radu Florescu (mai 1990)	101
Mariana Nicolesco (iunie 1991)	117
Connie Larkin (septembrie 1991)	133
Radu Gabrea (septembrie 1992)	139
Miruna Budișteanu (august 1993)	145
Dan Pazara (iulie 1994)	155
Dinu Zamfirescu (iulie 1994)	165
Adrian Niculescu (august 1996)	179
Doru Braia (noiembrie 1996)	187
Matei Păun (aprilie 1997)	195
Nicușor Dan (iulie 1998)	205
Paul-Andre Baran (decembrie 1998)	213
Ștefan Ignat (iulie 1999)	227
Mihaela Mihai (ianuarie 2001)	231
Sorin Alexandrescu (februarie 2001)	243
Irina Cajal Marin (mai 2001)	255
Eleonor Sebastian (septembrie 2001)	263
Bogdan Baeder (ianuarie 2003)	269

Ana Birchall (iulie 2003)	275
Ion Vianu (septembrie 2003)	295
Tereza Vâlcă (octombrie 2003)	305
Cristina Dragomirescu (aprilie 2004)	317
Indrei Rațiu (iulie 2004)	335
Ion Schiau (iulie 2004)	343
Andrei Stamatian (iulie 2004)	351
Leonard Doroftei (septembrie 2004)	365
Mike Costache (aprilie 2005)	371
Barbu Mateescu (mai 2005)	379
Cristina Fometescu (iulie 2006)	391
Alexandru Bălășescu (octombrie 2006)	403
Nicolas Don (noiembrie 2006)	413
Alexandru Fotescu (februarie 2008)	423
Alexandru Mănăilă (martie 2008)	431

Mike Costache



Aprilie 2005

Născut în anul 1977 la București, Mike Costache a emigrat împreună cu familia în Israel în 1988, iar în 1992 au emigrat cu toții în Statele Unite.

Mike Costache are o experiență de 12 ani în management, vânzări, consultanță și investiții bancare. Între anii 1998 și 2003 a fost Associate Investment Banker la Interlink Company, WestPark Capital și Millennium Capital Partners în Los Angeles. Din anul 2000 până în 2006, a fost CEO pentru Pioneer TeleCare, activând în *e-commerce*. Venitul anual al firmei a atins suma de 2,5 milioane de dolari, iar în 2006 Mike și-a vândut acțiunile partenerului său de afaceri. Văzând că România are șanse mari de a adera la Uniunea Europeană, Mike a decis să petreacă mai mult timp în România și să exploreze oportunități de business. În 2006 a înființat compania Leo & Leo International, cu sediul la București, și a câștigat contracte de management pentru mărci de lux precum Maserati și Segway, NetJets, Sunseeker Yachts și PrivatSea. De asemenea, a importat băutura energizantă Rockstar din America prin semnarea unui contract de distribuție cu Interbrands, cea mai mare firmă de distribuție din România. În 2009, Mike a câștigat licența de la Donald Trump pentru organizarea concursului pentru desemnarea reprezentantei României la Miss Universe, emisiune televizată în 180 de țări, cu o audiență de un miliard de telespectatori. Mike este licențiat în Economie al Pepperdine University (Malibu, California); a urmat cursuri de afaceri, istorie și drept în Marea Britanie, Franța, Germania, Italia, Turcia, Grecia, Israel și Elveția, a absolvit Pepperdine School of Law cu diplomă în negociere, arbitraj și mediere și Programul de negociere de la Harvard.

În 1998 a înființat ONG-ul de mentoring Young Professionals Global Network (YPGN), care are peste 2 000 de membri în 70 de țări. În 2003 a conceput și predat cursul universitar „Success 101”, în cadrul Facultății de Afaceri de la Pepperdine University, pentru a-i învăța pe studenți cum să obțină locul de muncă visat sau cum să-și înceapă propria afacere. În 2004, împreună cu trei prieteni din Los Angeles, a înființat Romanian-American Professionals Network (RAPN), un club de networking pentru românii din California.

Din anul 2003, Mike Costache este membru în consiliul de administrație al Fundației Blue Heron, o organizație caritabilă care a reușit să strângă 600 000 de dolari de la 600 de donatori din America și România, bani folosiți pentru burse universitare și alte proiecte în beneficiul copiilor orfani din România. Din bugetele de marketing controlate de Leo & Leo, Mike Costache a donat 250 000 de euro pentru proiecte caritabile ale ONG-urilor: Fundația Principesa Margareta a României, United Way, Prietenii Muzeului Național al României, UNICEF, Ovidiu Rom și Spitalul „Marie Curie”.

Vorbește fluent limbile română, ebraică și engleză și are cunoștințe de franceză.

De ce m-am întors

Uitându-mă pe arborele genealogic din 1670 și ascultând povești de la bunica și străbunica mea, îmi este ușor să înțeleg că provin dintr-o familie migratoare de sute de ani. După stabilirea lor în România, din Grecia, în secolul al XVII-lea, primul membru al familiei mele care a ales să se stabilească în America a emigrat în anul 1903. În 1942, o mare parte a familiei Șuțu a emigrat în Monaco, Franța și Canada. Partea evreiască a familiei mele a început să emigreze în Israel în anii '70, iar eu, împreună cu părinții, sora și fratele meu, am emigrat din România abia în 29 decembrie 1988. Am așteptat primirea actelor pentru a deveni cetățeni israelieni doi ani și jumătate.

Motivul emigrării în Israel a fost simplu: mama mea a vizitat Israelul în 1982 și a văzut cu ochii ei diferența de trai dintre cele două țări. A decis atunci să explorăm viața în Israel, dar cu ideea de a ajunge în America în maximum cinci ani, lucru pe care l-am făcut după doar trei ani și două luni, în martie 1992.

Dorul de România, pot să mărturisesc sincer, nu prea a existat. Eram prea ocupat cu studiile într-o limbă destul de grea, ebraica, și cu integrarea în acea societate nouă. Aveam cursuri în ebraică, arabă, engleză și franceză și mergeam cu patru dicționare după mine. Desigur, îmi era dor de bunica, de prietenii din România, dar „dorul de acasă” nu mă preocupa foarte mult, pentru că știam că mă pot întoarce în vacanță să-i vizitez. Singura problemă era că trebuia să am bani pentru bilet de avion. După două vacanțe de vară în Israel, în care am lucrat într-o piață, unde vindeam roșii și ceapă, și ca grădinar la vila unui om de afaceri (importatorul oficial pentru Renault în Israel), am strâns 1 000 de dolari. Aveam 11-12 ani. Dar în ianuarie 1991, odată cu intensificarea Războiului din Golf și cele 163 de bombe trimise de Saddam Hussein către Israel, prioritățile familiei mele s-au schimbat. Știind că vom pleca în America în curând, am păstrat banii pentru „zile negre” și mi-am luat gândul de la vizitarea României.

Am locuit trei ani în Israel și 14 ani în America (în New Jersey, Maryland și California). Îmi este greu să descriu cum era o zi din viața

mea, pentru că am fost într-o continuă mișcare și evoluție. În primul rând, eram concentrat să termin liceul cu note bune ca să pot primi o bursă la facultate. În al doilea rând, mă concentram să câștige echipa mea campionatul de volei în statul New Jersey (lucru care s-a întâmplat în 1995). După aceea a trebuit să-mi aleg facultatea. Când am trecut și de perioada aceasta, toată atenția mea s-a îndreptat spre mai multe domenii în care să fac practică. Numai așa puteam să-mi dau seama în ce domeniu mi-ar plăcea să lucrez după terminarea facultății.

Timpu trece extrem de repede când ai vise și planuri mari. Odată atinse, te bucuri pentru o perioadă scurtă, iar după aceea arunci o privire pe lista de priorități și iarăși tinzi spre a-ți îndeplini alte visuri, mai mărețe.

Între decembrie 1988 (când am plecat în Israel) și decembrie 1989 (când a căzut comunismul în România) mi-am impus un program foarte riguros: înainte să mă culc, în fiecare seară, îmi planificam ziua următoare în agenda personală, cu activități precise din jumătate în jumătate de oră. Ca să-ți faci lecțiile într-o limbă atât de grea cum este ebraica ai nevoie de foarte multă disciplină. Am realizat atunci beneficiile de *positive reinforcement* și îmi aduc aminte că-mi acordam o jumătate de oră să mă uit la televizor pentru fiecare jumătate de oră de lecții cu dicționarul român-ebraic în față.

Absolvind în 1999 Pepperdine University, unde 10% din cei 3 000 de studenți (*undergraduate*) erau din 70 de țări, mi-a fost greu să port conversații despre România cu cei care mă întrebau „cum este viața în România”. Eram rupt total de ce se întâmpla în România din punct de vedere social, economic sau politic.

De când am împlinit 18 ani, îmi petrec ziua de naștere într-o țară nouă, în care nu am mai fost niciodată, dar unde am măcar un prieten din facultatea pe care am absolvit-o. În iulie 2000, la vârsta de 23 de ani, eram în Bolivia de ziua mea de naștere și am avut o revelație când mi-am dat seama că majoritatea prietenilor mei proveneau din familii care conduceau industrii întregi în țările lor. În anumite cazuri, fiul sau fiica președintelui țării (precum Honduras, Guatemala și Kazahstan) îmi erau colegi de facultate. Mi-am dat seama atunci că probabil și prietenii mei vor ajunge peste 20 sau 30 de ani ca părinții lor și întrebarea firească a fost: unde voi fi eu atunci?

La întoarcerea în Los Angeles, am primit un telefon de la președintele Institutului „Mike Milken” din Santa Monica; acesta mi-a „pasat” o invitație primită de la consulul general al României din New York. El tocmai fusese invitat la o întâlnire cu o delegație de oameni de afaceri din România care vizita New Yorkul împreună cu ministrul Economiei de la vremea aceea. Fiind singurul român pe care-l cunoștea,

președintele institutului mi-a sugerat să mă duc la New York să văd despre ce este vorba. Am acceptat, căci cu ocazia aceea îmi vedeam și părinții, care locuiesc în New Jersey. Crezând că Institutul Milken sau Consulatul României de la New York îmi vor acoperi cheltuielile de deplasare, m-am bucurat că în sfârșit mă ajutase faptul că „m-am branduit” în fața președintelui institutului că sunt din România și că pentru orice este legat de România se poate baza pe mine. Dar am aflat repede că nimeni nu avea de gând să-mi acopere cheltuielile de deplasare. Așa am făcut prima mea investiție, de 320 de dolari, pentru un bilet de avion, ca să merg la New York și să încep astfel să mă pun la punct cu ce se întâmplă în țara mea natală.

La acea întâlnire l-am cunoscut pe Gabriel Duțu, consul economic al României la Los Angeles, care urma să-mi facă legătura la întoarcere în Los Angeles cu Claudiu Lucaci, pe atunci noul consul general al României la Los Angeles (care avea sub jurisdicția lui 13 state din vest, cu PIB-uri ajungând la 3,3 trilioane, echivalent cu PIB-urile Italiei și Rusiei împreună). Încet, încet am devenit prietenul și consilierul privat al consulului general al României la Los Angeles (2003-2005). În octombrie 2003, Claudiu mi-a făcut cunoștință cu Ștefania Magidson (emigrată în America din Brașov, în 1986, la vârsta de 15 ani), care la sfârșitul anului 2002 tocmai înființase Fundația Blue Heron, cu scopul de a strânge fonduri pentru copiii orfani din România.

În data de 19 octombrie 2004, am inaugurat împreună cu Ștefania parcul de joacă „Spielberg Playground” la Rupea, lângă Brașov. Este greu de imaginat ce bucurie a putut aduce acest parc de 34 000 de dolari celor 67 de copii din acel centru de plasament, care până atunci se jucau pe acel pământ noroios cu mingi vechi și sparte.

Înainte să mă întorc la Los Angeles, m-am întâlnit cu Anca Harasim, președintele AmCham, care m-a informat că la 1 noiembrie 2004 se va lansa în România Clubul Harvard la Clubul Diplomatic. Acolo m-am întâlnit cu Alex Ghiță, absolvent al ASE și membru al Junior Chamber International (JCI), care tocmai punea pe picioare primul târg internațional de universități (Romanian International University Fair – RIUF), ce urma să aibă loc în aprilie 2005. I-am spus lui Alex că voi încerca să-l conving pe directorul de recrutare de la Pepperdine University să trimită pe cineva la acest târg și să plătească cei 400 de dolari pentru a avea un stand acolo. Nu știu ce mi-a trecut prin cap, dar i-am spus că dacă facultatea mea nu va avea bani să trimită pe cineva din departamentul de recrutare, voi veni eu, căci oricum eram membru al consiliului de absolvenți.

Și așa m-am trezit pe 2 aprilie 2005 înapoi la București, la Sala Palatului, unde se ținea RIUF. În 16 ani vizitasem România doar de

cinci ori, inclusiv când venisem să inaugurez parcul de joacă de la Rupea. Și acum, în mai puțin de șase luni, mă aflam iarăși pe pământ românesc, lăsând toată viața mea din Los Angeles să aștepte câteva zile, cât dura excursia de recrutare pentru studenți la universitatea mea. La RIUF am venit cu o jumătate de oră înainte să se permită accesul publicului, ca să-mi pregătesc standul. Îl rugasem pe Alex să pună standul meu lângă cel al lui Harvard. Știind că mulți în România auziseră de Malibu, eram însă conștient că foarte puțini știau că există o universitate de renume acolo (în 2004, Pepperdine a fost plasată în Topul 50 al universităților din America pentru programul de *undergraduate* și în Top 20 pentru MBA-ul internațional). Imaginându-mi coada care urma să fie la standul Harvard, mi-am dat seama că vor fi câțiva care vor trage cu ochiul și la standul meu, unde aveam postere cu peisaje minunate din Malibu, în care se vedea clar că universitatea este la doi pași de plajă.

Printre cei 7 000 de studenți, elevi și proaspăt absolvenți care au invadat Sala Palatului pentru a afla cum să aplice și cum să primească o bursă în străinătate, mi-am făcut timp să mă împrietenesc cu câțiva reprezentanți de la alte facultăți. Reprezentantul de la Harvard, care trăia în România deja de 10 ani, fiind însurat din anii '70 cu o româncă, mi-a povestit cum sunt viața de afaceri și traiul de zi cu zi în România. Dintr-o discuție în alta, am aflat că el avea o firmă de distribuție de produse alimentare în benzinării. Eu încercasem de doi ani să găsesc distribuitori în China, India și în Tunisia pentru băutura energizantă Rockstar (a doua cea mai bine vândută băutură energizantă din America, după Red Bull), un produs care-i aparține unui prieten din Los Angeles. Deodată m-am aflat în fața unui om care mă putea ajuta să distribuie acest brand în țara mea natală.

Și așa m-am trezit înapoi în România și în mai, și din nou în iunie 2005, încercând să fac un plan de distribuție și de marketing pentru Rockstar Energy Drink în România. Era de necrezut că făceam naveta între București și Los Angeles lunar. După a treia excursie, m-am încăpățânat și mi-am propus să nu mai plec din România până nu semnez cu o firmă de distribuție care să-mi facă distribuția la nivel național. Nu aveam nici de unde să știu că va dura aproape un an de când am venit la RIUF, în 2005, și până am semnat contractul de distribuție cu Interbrands, pe 23 martie 2006.

Aveam și alte lucruri mai personale care mă țineau în România: bunică în vârstă de 80 de ani, pe care o vedeam foarte rar, câteva proprietăți de recuperat și, cel mai important, abia o cunoscusem pe prietena mea, Valentina Ionescu, care este producător și prezentator la TVR.

Acum cinci ani, am început cu ideea de a avea două scuze pe an să vin în România: să recrutez studenți pentru facultatea mea la RIUF și să verific proiectele caritabile ale Fundației Blue Heron. Interesul personal era să petrec cât mai mult timp în România pentru a înțelege mai bine cum merg lucrurile în țara mea natală. Acum, după cinci ani petrecuți în România, pot spune că înțeleg foarte bine cum merg lucrurile aici și am avut norocul să-mi găsesc cel mai potrivit partener de viață.

Viața mea în România este similară cu cea din Los Angeles, doar că nu am Pacificul în fața ochilor toată ziua. Viața socială în ambele orașe este plină de evenimente caritabile, lansări de produse noi, târguri de produse din diferite domenii, petreceri cu prieteni, nunți etc. Pot spune cu toată sinceritatea că România oferă mai multe oportunități de afaceri, fiindcă este o țară în dezvoltare. În America lucrurile sunt mult mai directe și mai ușor de înțeles, pe când în România cine vrea să pună pe picioare o afacere chiar trebuie să se mute aici și să înțeleagă cum merg lucrurile pe plan local. Motivarea angajaților, procedurile de vânzări, marketingul etc. sunt total diferite și durează ceva timp pentru a le înțelege și a găsi cea mai bună metodă de a le pune în practică.

De exemplu, mi s-a explicat în 2005 că diplomele mele de la universitatea din America nu sunt recunoscute în România decât după o procedură mai lungă. Mi s-a explicat că impozitul pe salariu este de 80%. Mi s-a explicat că în România nu prea se respectă cele 40 de ore din contractul de muncă. Și așa mai departe. Oricum nu aveam de gând să mă angajez la o firmă din România, pentru că aveam propria afacere în America, care deja producea venituri de 2,5 milioane de dolari pe an în 2005.

Dificultățile întâmpinate începeau de la faptul că era murdar pe stradă, că traficul este așa cum este, că nu exista un respect reciproc între oameni, că nu prea existau parcări, că vedeam multă corupție și o piață subterană, că exista legea 347 din 2002 (conform căreia fumatul în incinta instituțiilor publice este interzis), dar unii doctori fumau în spitale, de la faptul că întâlnisem mulți elevi și studenți cu potențial, dar cu o mentalitate puțin distrusă (pentru că ei voiau o bursă ca să studieze în străinătate, dar nu găseau motivația pentru a trece prin procesul de aplicare, de pregătire și pentru investiția financiară de 200 de dolari ca să susțină examenele necesare).

Deja m-am obișnuit cu aproape toate „procedurile ineficiente” din România, dar încă mă supără (ca să nu zic că mă indispuie) faptul că nu există mai mult respect între oameni. Gândiți-vă la cum se conduce în România; semnalizarea nu are nici un rol aici; când vrei să ieși dintr-o parcare cu spatele nu se oprește nimeni să te lase să ieși

până nu-i claxonezi sau aproape intri în ei; sunt o groază de oameni care blochează puținele parcuri existente și trebuie să negociezi cu ei și să-i mituiești ca să te lase să parchezi (parcă tatăl lor a finanțat acel loc de parcare și el are drepturi tarifare pe viață...). E vorba în principiu de carențe de civilizație.

Sunt fericit că am avut șansa să întâlnesc destui oameni de calitate și că nu m-am lăsat bătut în primul an (2005-2006), când mă întrebam în gând de zeci de ori pe zi: „Ce *** fac eu în țara asta?”. Dar ce mă încântă acum este că, după cinci ani de networking intensiv, am o bază bună de prieteni și oameni de afaceri cu care mă distrez tot timpul și cu care mă pot sfătui în orice domeniu.

Orice îmi lipsește este doar temporar, deoarece călătoresc destul de des în afara României și, când „mi se pune pata” să mă duc într-un loc care mi-a plăcut foarte mult, mă urc într-un avion, citesc o carte sau o revistă și ajung unde mi-am dorit. Când mă plictisesc acolo sau vreau să revin la responsabilitățile din România, mai citesc o carte sau o revistă pe avion și mă întorc la București.

În cinci ani doresc să mă mut la Washington DC, să devin partener într-o firmă de lobbying. În 10-15 ani doresc să ajung Ambasadorul Americii la București. Acum sunt la mijlocul acestui drum, având în vedere că l-am început în 2000 în Bolivia, când mi-a trecut prin cap să-mi fac un plan pe 20 de ani.

Peste 10 ani văd o Românie cu autostrăzi care unesc orașele principale, o economie de minimum 300 de miliarde de euro, mii de români în top management cu diplome și experiență de muncă în străinătate, un popor care-și apreciază istoria și rolul familiei Regale, un guvern care alocă peste 10% din PIB educației, o țară care-și înțelege rolul în Europa și faptul că, dacă ne ciondănim toată ziua, nu facem bine nimănui.

www.polirom.ro

Redactor: Emanuel Grosu

Coperta: Radu Răileanu

Tehnoredactor: Constantin Mihăescu

Bun de tipar: iunie 2010. Apărut: 2010

Editura Polirom, B-dul Carol I nr. 4 • P.O. Box 266, 700506, Iași

Tel. & Fax: (0232) 21.41.00; (0232) 21.41.11;

(0232) 21.74.40 (difuzare); E-mail: office@polirom.ro

B-dul I.C. Brătianu nr. 6, et. 7, ap. 33; O.P. 37 •

P.O. Box 1-728, 030174, București;

Tel.: (021) 313.89.78, E-mail: office.bucuresti@polirom.ro

Tiparul executat la S.C. LUMINA TIPO s.r.l.

str. Luigi Galvani nr. 20 bis, sect. 2, București

Tel./Fax: 211.32.60, 212.29.27, E-mail: office@luminatipo.com
