

ION BONCHIȘ

CREDINȚĂ, MUNCĂ ȘI PUTEREA VINDECĂTOARE A NATURII



UCENICUL „ÎMPĂRATULUI
PLANTELOR”: O MOSTENIRE PURTATĂ
PRIN GENERAȚII

O viață ca un roman, scrisă cu credință și muncă

Dragii mei, dacă ar fi să rezum viața mea într-un singur cuvânt, aş spune că este un roman. Iar capitolul despre care vorbim astăzi este cel legat de plante.

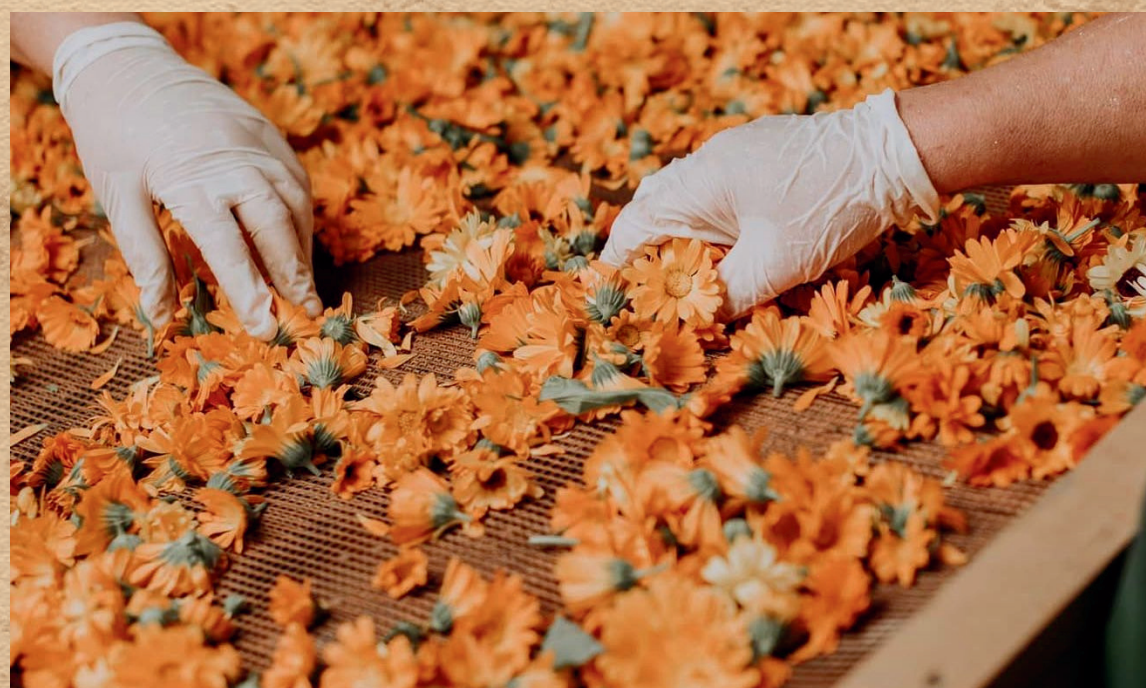
Semnul destinului: Un vis în Piața 700

În anii 1986–1987, într-o dimineață de martie, m-am trezit după un vis puternic, unul din acelea care te marchează. I l-am povestit mamei mele imediat, pentru că eu cred în vise și consider că au un sens. Visasem că mă aflam în Piața 700 din Timișoara și că vindeam plante și flori, deși atunci aveam doar 23 de ani. La două luni după acest vis, am cunoscut-o pe Ani, cea care avea să-mi devină soție. M-a invitat la o petrecere, cum se făceau pe atunci, și de acolo am început să vorbim tot mai mult. Îi ascultam poveștile și mi-a spus ce ocupație are ea și familia ei.

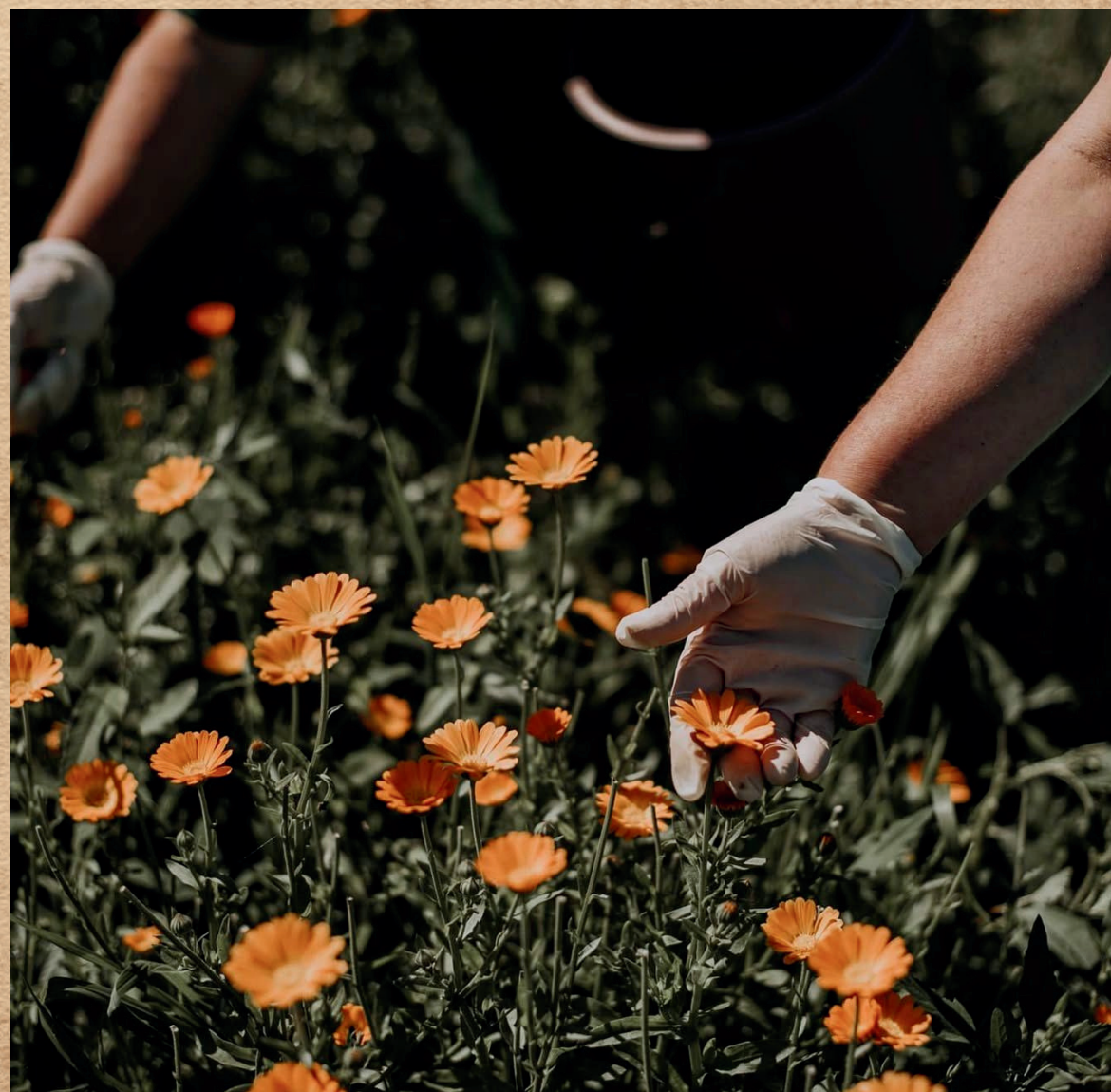
În clipa aceea, mi-am amintit visul pe care îl avusesem cu ceva timp în urmă. Nu știam că tatăl ei era „împăratul plantelor”, cum era numit în acea vreme de către cei care aveau acest business. M-a fascinat tot ce-mi povestea: cum primea acasă scrisori de mulțumire de la oameni, cum unii îi scriau și îl rugau să le facă diferite comenzi pe care apoi le trimitea în toată țara.

Mi-a plăcut mult de soția mea, încă de la început și cred că și eu i-am plăcut ei, cel puțin asta am simțit în seara aceea, după care am început să ne vedem tot mai des. Era interesată de ocupația familiei ei și, sincer, îmi spusese că avea intenția de a-i călca tatălui său pe urme. Așa am început și eu să adun plante, la început în cantități mici, doar cât să mă familiarizez.

Când am strâns mai multe, le-am dus tatălui ei, asta și ca să-l impresionez, recunosc, ceea ce am și reușit. Să-l fi văzut voi, cum i se citea bucuria pe chip. În sat, lumea știa că mie îmi place munca și că nu fug de ea. Așa am fost mereu:



fac ceva, fac cu inima. Adunatul plantelor a devenit un hobby, chiar dacă eram obișnuit cu munca mai grea.



Ucenicia și drumul anevoios al trenurilor

În 1989, Ani și cu mine ne-am căsătorit, iar ea mi-a propus să merg cu tatăl ei prin țară, să învăț meseria care se făcea în familie. La scurt timp, socrul meu m-a luat cu el să vindem plante în târguri. O surpriză care m-a impresionat a fost când, după trei zile petrecute împreună

în piață, mi-a spus că el va pleca în altă piață, iar eu să rămân acolo singur, să vând. Mi-a plăcut ideea, deși eram puțin confuz, nu știam dacă mă voi descurca sau nu. Există un moment pe care nu îl voi uita niciodată: în 1990 am pus jos, pentru prima dată, sacul plin cu plante pe care îl tot cărasem cu mine în primele ture prin țară, în Piața 700 din Timișoara. Nu pot descrie în cuvinte sentimentul acela. A fost, de fapt, visul trăit cu adevărat, exact așa cum îl avusesem cu câțiva ani înaintea.



Pe atunci, eu personal nu eram bine văzut în satul soției mele, unde erau mai multe familii care se ocupau cu plantele. Secretele meseriei treceau din tată în fiu, iar cei din alt sat, cum eram eu, nu trebuia să aibă acces la ele, așa considerau ei. Cumva, cei vechi voiau ca toate informațiile și „tainele” despre plante și locurile din țară unde se vând cel mai bine să rămână în cercul lor. Socrul meu însă avea discuții cu mai toate aceste familii despre care v-am povestit.

Văzând dificultățile pe care le întâmpinam cu sătenii, am hotărât împreună să mergem separat la drum sau, dacă era în plan să merg în aceeași piață în

care mergea el, eu să pornesc după 2–3 zile, tocmai pentru că el știa locurile bune pentru vânzare, unde era multă lume și aveai loc pentru 2 tarabe.

Îmi amintesc bine prima experiență în Herculane, unde am vândut de 1000 de lei, bani ceaușiști, iar el de 3000. Țin să subliniez că m-am descurcat bine, având în vedere cât de puțină experiență aveam atunci.

Despre socrul meu pot să spun că era un om dedicat, foarte serios în tot ce însemna afacerea cu plante. Îi plăcea să colinde țara în lung și-n lat ca să găsească mereu locuri bune pentru vânzarea produselor. Mai mult de 4 zile nu stătea niciodată într-un loc, oricât de bun ar fi fost acel loc; mereu căuta altele noi, mereu era prezent la târguri, indiferent de distanța pe care o aveam de parcurs.

Mult timp n-am înțeles de ce nu îmi spunea locurile bune pentru vânzare, dar, mai apoi, am priceput motivul: trebuia să avem siguranța că vindem atunci când plecam pe drumurile țării.

Prima piață cu adevărat bună pe care am descoperit-o a fost cea din Pitești, piața mare (CEAIR).

Acolo mi-a plăcut din toate punctele de vedere: oamenii, locul, dar mai ales faptul că aveam o gazdă bună, căreia îi plăteam 20 lei pentru odihnă, în fiecare seară. Nu uit asta nici azi. În Pitești am prins rădăcini vreo 7–8 ani. În tot acest



timp am colindat și alte locuri, dar acolo întotdeauna m-am întors și tot acolo am făcut bani. Plecărilor mele la vânzare erau, în primii ani, de câte 5–7 zile. Așteptam trenul spre casă ca să pregătesc marfa pentru plecările următoare. Situația s-a schimbat abia după ce am avut permis de conducere și mașină.

Pot spune cu mâna pe inimă că, timp de 8–10 ani am colindat toată țara, din Sudrigiu până în Mangalia. Am dormit în gări, câte 2–5 ore, în așteptarea trenului următor.

Succesul de la malul mării și noi orizonturi

În 1994 am primit dreptul de a merge la Eforie Nord să vindem plante în locul lui Vasile Avrămuț, sau „Decanul”, cum îmi place să îi spun, bunicul soției mele, cel care, practic, a pornit din sat mersul cu plante în toată Țara Românească. S-ar putea spune că acela a fost începutul succesului mare care avea să vină în familia mea în urma efortului depus ani la rând.

La mare, am întâlnit oameni care m-au încurajat în ceea ce fac. Și mulți străini veneau atunci, iar vânzările erau peste așteptări. Asta m-a împins să

rămân acolo în fiecare sezon câte 2–3 luni, împreună cu soția mea.

Norocul nostru a fost că oamenii pe care deja îi învățasem, începuseră să culeagă plante pentru noi, pe care soția mea le cumpăra de la ei cât timp eu eram plecat. Prima persoană care a lucrat cu noi a fost finul nostru, pentru că el știa cam tot ce știam și eu, fiind mereu alături de mine la pregătirea plantelor. Iar cât timp eu și soția eram pe litoral ca să vindem, el rămânea acasă și se ocupa de ele. În 1990 s-a născut fiul nostru bucurie mare pentru



mine și pentru soție, mai ales că în prezent, el duce mai departe ceea ce noi am clădit. Pe atunci, cum noi vindeam pe litoral, îl țineam acolo câte jumătate din sezon, iar restul timpului rămânea acasă cu bunica lui.

Eram un om serios, iar lumea a văzut asta. În fiecare sezon, oamenii din comuna soției mele erau dornici să culeagă plante pentru noi. Eu îi plăteam pe loc, după ce le recoltau, iar o mare parte dintre plante le cumpăram toamna, când se termina sezonul de la mare și veneam spre casă. În familia



atunci.

Concluzia mea a fost clară: trebuia să stau mai mult timp prin țară, să vând mai mult, iar acasă să am oameni care să mă ajute ,pe lângă mâinile soției mele. În 1998 am luat permisul de conducere, iar acela a fost momentul în care pot spune că am prins



cu adevărat aripi. Am început să mă dezvolt mai repede, pentru că puteam merge peste tot cu mașina. Un mare avantaj era că nu mai trebuia să duc marfa separat, cu trenul, și să o ridic seara din gări; acum aveam loc pentru tot în mașină. Prima investiție serioasă, în afara mașinii, a fost o moară de tăiat plantele, deoarece până atunci foloseam securile și era un proces foarte greu.



Apoi am început să merg după plante direct la oameni. Având mașina, am găsit în toată țara oameni dispuși să recolteze pentru mine, cu condiția să merg să le plătesc. M-am ținut de cuvânt de fiecare dată și am respectat ceea ce le promisesem, iar asta m-a ajutat enorm să-mi cresc echipa de culegători.

La început am cumpărat o mașină mică, dar după un an și jumătate am fost nevoit să o vând și să iau una mai mare, în care să încapă mai multă marfă. Pe aceasta am cumpărat-o pentru firmă și am început să bat țara-n lung și-n lat ca să vând în piețe. Părea să fie mașina ghinioanelor mele, mereu cu probleme și, după numai un an, am fost obligat să o vând. Cu puținii bani pe care îi aveam și cu economiile mele strânse am cumpărat o

altă mașină, mult mai bună, care mi-a fost de mare ajutor, dar pe care am plătit cât aproape două apartamente în acea vreme. Deja, având loc și mai mult în mașină, m-am obișnuit ca, o perioadă lungă de timp, să aduc acasă, la întoarcerea de prin țară, tot felul de lucruri: am cumpărat de la turci, am adus cuptoare, unelte pentru grădină și tot felul de produse, ca să recuperez cheltuielile de pe drum.

Revoluția tehnologică și nașterea Aroma Plant

Am început să fac tincturi, creme și siropuri din plante, în urma discuțiilor cu câțiva oameni cunoscători în domeniu care, vreme de mai multe zile, au tot trecut pe la mine la tarabă și au deschis subiectul. Pentru mine a fost o noutate și o posibilitate reală de a crește afacerea.



Ei știau cât de rapide sunt beneficiile siropurilor, tincturilor și loțiunilor, pentru că sunt ușor de administrat, iar ei m-au învățat pașii pentru a le produce și în ce cărți de specialitate pot găsi informații valoroase. Nu știam ce să cred la început, pentru vă aveam puține sortimente și stocuri mici, dar nu uit nici azi că în primul sezon la Eforie am rămas fără tincturi după doar trei săptămâni, iar sezonul avea două luni. În 1998, mă aflam în tren spre Constanța, unde am întâlnit o persoană care avea un telefon mobil și vorbea la el. Eram extrem de curios, nu mai văzusem așa ceva, și l-am întrebat cum a reușit să își cumpere unul, pentru că îmi era foarte greu să țin legătura cu soția mea și cu copilul. Ca să pot vorbi cu ei, trebuia să merg la primăria orașului unde mă aflam și să cer să mi se facă legătura telefonică cu primăria din Buntești, acolo unde familia mă aștepta să îi sun. Din acel moment, când am ajuns acasă, am mers direct să cumpar telefoane mobile, ca să putem ține legătura mai ușor. Țasta a fost un lucru nou și nemaipomenit de bun, pentru că așa mi-am dat seama că era o oportunitate de a face comerț mult mai ușor.

Oamenii începuseră să aibă telefoane și era, practic, mult mai simplu pentru ei să comande telefonic produsele, în loc să trimită scrisori.

Din 2001–2002 am început să angajez oameni, pentru că, fiind mai mult plecat prin țară, comenzile erau tot mai multe, vânzările crescuseră și aveam nevoie de stocuri de produs finit. În 2002–2003 mi-am făcut și mai mult curaj, văzând că încep să apară magazine naturiste prin orașe. Îmi amintesc și acum de doamna din Bacău, surprinsă de produsele mele. Mi-a dat curaj, iar din acel moment am început să intru în fiecare magazin cu produse naturiste pe care îl vedeam în fața ochilor. În primii ani în care am mers prin țară aveam puține sortimente de ceai. Când un client îmi spunea perioada curei sale cu ceai, eu îi puneam marfa direct în pungi de hârtie, în funcție de nevoile lui. Mai târziu, după ce am cumpărat mașina și am început să bat țara, pregăteam deja sortimentele de ceai în pungi cu gramaje fixe.



În 2003 l-am cunoscut pe nea Ion, care avea o tipografie acasă, împreună cu familia lui. El mi-a propus să îmi facă etichete pentru pungile cu ceai, și asta a schimbat complet aspectul produsului finit. În 2004 am început să construiesc prima hală, pentru că aveam nevoie de condiții ca să pot lucra ordonat, cu un flux sănătos de producție. De atunci, ne-am dezvoltat rapid, dar și implicarea mea și a familiei a fost pe măsură.

În 2006, eram deja prezenți cu produsele în câteva magazine, lucru care ne-a motivat să formăm o echipă de agenți care să ducă marfa și să găsească și alte magazine noi pentru produsele noastre. În 2007, unul dintre clienții noștri mulțumiți, după ce a folosit produsele, a făcut o recomandare într-un ziar spre Aroma Plant. Acel articol ne-a adus o mână bună de clienți, iar ei au adus alți clienți.



Văzând cât de importantă este reclama, în 2009 am început un contract cu o televiziune, ceea ce ne-a făcut mult mai cunoscuți la nivel de țară. Au urmat vizite de la alte televiziuni, iar oamenii au primit cu drag ideea de a vedea ce se întâmplă în firmă, la fața locului. A fost un mare pas înainte, pentru că toți au putut vedea cu ochii lor locul unde se produc ceaiurile și produsele lor de suflet.



Recunoștință și continuarea drumului

Astăzi mă simt împlinit și recunoscător pentru ceea ce am construit. Îi mulțumesc lui Dumnezeu și mă rog ca fiecare bolnav care îmi calcă pragul să găsească nu doar alinare, ci și speranță. Mai departe, voi acorda dreptul fiului meu să ducă această afacere mai departe, convins fiind că o va crește cu seriozitate și că va ajuta oamenii în continuare, exact așa cum m-am străduit și eu toată viața.

Cu mâna pe inimă vă spun: am ajuns unde suntem astăzi datorită oamenilor care ne-au trimis scrisori, celor care ne-au sunat să ne mulțumească după ce au folosit produsele, și tuturor gândurilor bune primite neconținut. Toate acestea mă bucură enorm. Cred cu tărie că tot ceea ce este bun pe pământ se întâmplă prin voia lui Dumnezeu. Prin El vine binele, prin El puterea plantelor ajunge să îi ajute pe oameni, iar eu sunt recunoscător că m-a ales să fac parte din planul Lui de vindecare a altor oameni aflați în nevoie.

