

# Autografe în era digitalizării

**MARIUS AVRAM A ÎNCEPUT SĂ CONSTRUIASCĂ ÎN URMĂ CU 17 ANI O AFACERE AXATĂ PE IMPORTUL ȘI DISTRIBUȚIA DE BIROTICĂ ȘI PAPETĂRIE, CARE ÎI ADUCE ACUM VENITURI DE 4 MILIOANE DE EURO ȘI CARE L-A INSPIRAT ÎN DEZVOLTAREA NOULUI SĂU PARIU, MAGAZINELE AUTOGRAF.**

de IOANA MATEI FOTO: ANDREEA ALEXANDRU

**O** masă joasă din lemn pe care se află desene, creioane multicolore și fluturi de hârtie ce atârnă din tavan sunt primele obiecte pe care le vezi într-unul dintre cele patru magazine Autograf specializate în vânzarea de articole de birotică și papetărie. Este masa la care proprietarul magazinelor, Marius Avram, își invită clienții-copii să testeze câteva dintre produsele aflate în magazinele sale și locul unde antreprenorul a dat interviul pentru revista Business Magazin, care a coincis și cu primul său interviu. Mai puțin preocupat de aparițiile în presă, Avram s-a concentrat în cei 17 ani de antreprenoriat pe creșterea afacerii Vector International, specializată pe importul și distribuția de produse de birotică și papetărie, și, de doi ani, pe dezvoltarea lanțului de retail Autograf. Dacă afacerea Vector International îi aduce venituri de 4 milioane de euro, noul său pariu se află încă la nivelul de investiții, valoarea acestora ridicându-se până în prezent la 400.000 de euro.

Marius Avram și-a început traseul de antreprenor în 1993, la 23 de ani, la scurt timp după ce a absolvit studiile în cadrul secției de Autovehicule Rutiere din cadrul Universității de Transporturi din București. După mai multe încercări nereușite de a construi afaceri în domeniile alimentar și auto, și-a ascultat instinctul

și a preluat, dintr-o discuție cu prietenii, ideea unui business în domeniul distribuției de produse de birotică și papetărie. „Puteam să descopăr astfel lucruri noi, la care nu am avut acces în perioada școlii. Mi-a plăcut să lucrez cu astfel de produse și, cu timpul, am devenit pasionat de acestea”, explică antreprenorul motivația sa pentru creșterea afacerii lansate în 1997. A început cu importul și distribuția de produse pentru birou, ulterior s-a extins cu o gamă pentru școală și, mai nou, cu una de curățenie, ajungând în prezent la un portofoliu de 6.000 de produse. După ce a consolidat prezența companiei pe piața de distribuție, a început să dezvolte și echipe de consultanți cu care a intrat în domeniul livrărilor business to business. Astfel, businessul Vector International este împărțit acum în mod egal între distribuție și livrări B2B. Antreprenorul își livrează produsele către 2.000 de clienți companii, de la cele mai mici, de familie, până la multinaționale, nume precum McDonald's sau Hornbach aflându-se pe lista lui de clienți. I-a atras printr-un sistem de livrare promptă bazat pe conceptul next day delivery, care a devenit posibil prin intermediul unui sistem modern de preluare a comenzilor. La afacerea de distribuție, lucrează în proporție de 95% prin comenzi primite pe site.

Chiar dacă antreprenorul vede un potențial ridicat de creștere în zona livrărilor către companii, a dorit

PUBLICITATE



## LET'S TALK SHOW BIZ

### Intră în rețeaua de parteneri SEAT!

SEAT România dorește să își lărgască rețeaua de distribuitori și parteneri de service la nivel național. Dacă sunteți în căutare de oportunități și dispus să dezvoltați o afacere pe termen lung, vă propunem o colaborare durabilă bazată pe încredere, profesionalism și inovație.

#### Ce apreciem noi:

- experiența în domeniul auto - propria afacere în domeniul auto - în vânzări de autovehicule și service
- o bună cunoaștere a pieței auto locale, dar și naționale
- prezentarea unui proiect și plan de afacere sustenabil

#### Ce aveți de câștigat:

- experiența unei mărci recunoscute, aflate în segmentul de vârf al pieței europene
- reprezentarea unei mărci parte a celui mai mare concern auto european - Concernul VW - recunoscut pentru tehnologia superioară și calitatea produselor sale
- produsele de finanțare și asigurare oferite de către Porsche Finance Group
- know-how și suport în afaceri din partea Porsche România, cel mai mare importator de autovehicule din România

Vă rugăm să trimiteți o Scrisoare de Intenție însoțită de o prezentare a afacerii dumneavoastră și un plan de dezvoltare pe email la [info.seat@porsche.ro](mailto:info.seat@porsche.ro) sau prin poștă pe adresa:

**PORSCHE ROMANIA** (Importator SEAT)  
Bd. Pipera Nr.2, 077190 Voluntari, Ilfov

Suntem dinamici și deschiși, ca orice fire latină. Funcționăm corect și precis, ca orice motor german. În căutare de noi parteneri care să ne reprezinte. **Suntem SEAT și vă așteptăm în echipa noastră!**

TECHNOLOGY TO ENJOY



să încerce și experiența directă a vânzării produselor sale către consumatorii finali și a dezvoltat conceptul magazinelor Autograf „dintr-o ambiție personală”. A început cu un showroom pentru afacerea de distribuție, pe care l-a transformat ulterior în magazin. Munca la proiectul Autograf a început în urmă cu trei ani, iar primul spațiu de retail a fost deschis în luna mai 2012, în cadrul centrului comercial AFI Palace Cotroceni. Au urmat altele două, în Promenada Mall și în AFI Palace Ploiești, iar, în luna august anul acesta, un al patrulea în centrul comercial Palace din Iași. A investit circa 100.000 de euro în fiecare dintre magazine, axându-se mai ales pe designul acestora. De altfel, primul pas în dezvoltarea lanțului a fost, potrivit antreprenorului, găsirea unui arhitect care să ajute la construcția primului magazin. L-a descoperit în persoana arhitectului specializat pe retail Matus Ichim, a cărui amprentă o poartă și magazinele ale unor branduri precum Jolidon, Benvenuti, Gatta și Noriel. „Designul și arhitectura reprezintă elemente cheie pentru că încântă ochiul clientului și îl determină să intre. Dacă trece de partea aceasta, rămâne să experimenteze, să caute, să vadă ce este în magazin și ulterior să și cumpere”, explică el. Astfel, toate magazinele sunt dotate cu mobilier personalizat, în culorile alb și negru prin care sunt scoase în evidență culorile produselor. În ultimii ani, producătorii de birotică s-au aliniat la tendințele cromatice din industria auto, alegând culori metalizate sau mate inspirate din nuanțele mașinilor. În magazinele Autograf există o gamă de peste 5.000 de articole ale unor producători consacrați pe piața de papetărie, precum Penac sau Artline, cât și jucării sau cadouri de business. Produsele din magazinele Autograf sunt livrate în proporție de 80% de firma Vector International, restul fiind completat de ceilalți furnizori ce activează pe această piață.

Bonul mediu în magazinele Autograf este de 55 de lei, iar gama de prețuri variază foarte mult, un stilou din magazin putând să coste 3,9 de lei sau 2.000 de lei, în cazul unui stilou de lux; prețul pentru un caiet, de asemenea, poate varia între 1,5 lei și până la 80-90 de lei, în cazul brandului Oxford, printre cele mai cunoscute branduri de caiete din lume.

„Obiectivul nostru este să ajungem la profit, dar nu este ușor ținând cont de situația retailului autohton”, spune el. Avram speră să își atingă țintele în pofida consumului redus și mizează pe diversitatea de produse și branduri existente în magazinele Autograf.

Printre planurile de viitor ale antreprenorului se numără rebrandingul companiei Vector International inaugurarea unui nou magazin în cadrul centrului comercial Megamall din București, apoi vrea să se concentreze pe eficientizarea magazinelor, pentru a ulterior să decidă dacă extinderea lanțului în continuare este justificată. Chiar dacă există temerea că tehnologia și digitalizarea vor afecta o astfel de afacere, Avram este optimist și crede că și variantele clasice vor rezista. Totuși, faptul că anumite produse ajung la sfârșitul vieții pe piața de birotică și papetărie se vede cel mai bine în mixul de produse livrate de Vector International, care s-a orientat și către livrarea produselor de curățenie și de protocol.

În momentul de față, în România nu există o statistică oficială care să indice valoarea pieței de birotică și papetărie, însă antreprenorul o estimează la 150 de milioane de euro. Piața s-a micșorat mai ales pentru că, atunci când vine vorba de tăiat bugetele dintr-o companie, partea de birotică și papetărie se află în capul listei, potrivit lui Avram: „Produsele acestea au un scop foarte clar și anume cel de a-ți



MARIUS AVRAM, PROPRIETAR, AUTOGRAF ȘI VECTOR INTERNATIONAL:

„PIAȚA AUTOHTONĂ DE BIROTICĂ ȘI PAPERĂRIE NU A AJUNS LA MATURITATE ÎNAINTE DE CRIZĂ, CÂND NE SITUAM UNDEVA LA 25% DIN CONSUMUL NORMAL DE ASTFEL DE PRODUSE AL UNEI COMPANII AFLATE ÎN VESTUL EUROPEI, IAR ACEST LUCRU NU A PERMIS O DEZVOLTARE A PIEȚEI ÎN ANII URMĂTORI”

# cca 150

de milioane de euro reprezintă valoarea pieței autohtone de birotică și papetărie, potrivit antreprenorului Marius Avram

eficientiza munca la birou, iar la capitolul eficientizare suferă în general românii”. În plus, piața autohtonă de birotică și papetărie era la mare depărtare de piețele vestice încă dinainte de criză.

„Piața autohtonă de birotică și papetărie nu a ajuns la maturitate înainte de criză, când ne situam undeva la 25% din consumul normal de astfel de produse al unei companii aflate în vestul Europei, iar acest lucru nu a permis o dezvoltare a pieței în anii ce au urmat, când tendințele de micșorare s-au aplicat în toată Europa”, explică Avram. Antreprenorul împarte piața cu jucători precum RTC Proffice Experience, Dacris sau Austral și speră ca mixul B2B și retail să îi aducă rezultatele dorite.

# 55

reprezintă valoarea bonului mediu în magazinele Autograf

## Generația digitală rescrie regulile

În contextul dezvoltării exponențiale a tehnologiei digitale, o nouă generație și-a făcut apariția, având așteptări uriașe cu privire la experiența de utilizare a dispozitivelor și gadget-urilor personale.

Companiile inteligente au înțeles această tendință și chiar folosesc contextul favorabil, creat de angajații dependenți de tehnologie, pentru a-și crește gradul de competitivitate. Astfel, putem observa o schimbare în ce privește modul de luare a deciziilor cu privire la zona IT. În mod tradițional, deciziile din această sferă îi reveneau Managerului IT și directorilor acestui departament, care la rândul lor le comunicau la nivelul celorlalte trepte ale organigramei. În prezent, situația este complet răsturnată: angajații de la baza lanțului ierarhic au început să formuleze cereri cu privire la introducerea de noi tehnologii în procesul de lucru.

Chiar și în aceste condiții, aproximativ **25%** dintre organizații au recunoscut că angajații lor utilizează soluții cloud și de partajare a datelor implementate neoficial la nivel organizațional, cu scopul de a-și ușura munca.

Odată cu răspândirea acestor practici, Managerilor IT le este mult mai dificil să discearnă gradul de risc cibernetic la care este supusă organizația. Astfel, ei sunt nevoiți să creeze un sistem cu reguli clare pentru ambele extreme ierarhice, prin crearea unor ghiduri de risc privind partajarea datelor, accesarea lor de la distanță sau realizarea unei politici privind utilizarea propriilor dispozitive la locul de muncă.

Angajatorii trebuie să comunice permanent cu forța de muncă pentru a afla cu exactitate ce tip de tehnologii își doresc angajații, astfel încât productivitatea să se amplifice. Este

crucial ca organizațiile și factorii de decizie să se adapteze acestei schimbări, prioritizând formularea unor strategii formale în domeniul IT, însă care să fie create în și funcție de nevoile angajaților. Rezultatul: datele companiei sunt în siguranță, iar forța de muncă este mult mai productivă cu ajutorul soluțiilor Canon.

**VREI SĂ OBȚII MAI MULT? VREI CA PĂREREA TA, CARIERA TA ȘI AFACEREA TA SĂ DEVINĂ MAI IMPORTANTE CA NICIODATĂ?**

Trăim vremuri neobișnute, în care modalitățile obișnuite de lucru și de management sunt puse la îndoielă. Unele companii se luptă să se adapteze, altele caută noi oportunități de dezvoltare, așa că au schimbat regulile pieței. Canon și partenerii săi acreditați sprijină firmele pe parcursul acestui drum de la „bun” la „exceptional”, cu ajutorul gândirii noastre vizionare, a expertizei și al tehnologiilor inovatoare.

Înregistrează-te acum pentru o sesiune de consultanță gratuită pe [www.canon.ro/foryourbusiness](http://www.canon.ro/foryourbusiness)

PUBLICITATE

Descoperă soluțiile perfecte pentru gestionarea informațiilor, a fluxului de documente și a provocărilor legate de imprimarea mobilă.

**Accesează [canon.ro/foryourbusiness](http://canon.ro/foryourbusiness)**

**II EXCEPTIONAL** alături de Canon.

**Canon**