OFERTE SPECIALE | SN Deco deschide, marți, un showroom generos și le promite mediențenilor multe surprize plăcute

SN Deco, mai aproape de mediențeni

Peste 7.000 de produse ale grupului de firme SN Deco sunt vedetele noului showroom de pe Șoseaua Sibiului nr. 182. Marea deschidere este programată pentru marți, 11 aprilie, când mediențenii pot profita de reduceri și oferte-surpriză.

Mihai COLIBABA

Primii clienți vor beneficia de o reducere de 10 la sută pentru toată gama de produse, inclusiv cele realizate la comandă, după care vor fi lansate promoții lunare, anunță reprezentanții SN Deco Group.

Elegant și durabil

La Mediaș vor fi expuse aproximativ 7.000 de produse, de la elemente de decorațiuni interioare, sisteme de umbrire de interior și de exterior, mobilă, automatizări, uși de garaj, porți, copertine, marchize, corpuri de iluminat, rame foto, perdele, galerii, tapet, pardoseli interioare (parchet din lemn masiv, lemn stratificat și laminat), pardoseli exterioare pentru zone umede, covoare, mochete pentru zone rezidențiale sau industriale, toate tipurile de canapele, la scaune, sobe, șemineuri sau teracote. „Aproape toate sunt produse proprii. Cel puțin 70 la sută din toată marfa expusă este reprezentată de produse proprii. Producem mobilier cu o notă exclusivistă, bucătării, dormitoare, livinguri, orice client poate să vină la noi cu o poză și exact așa putem produce. Cam tot ce se produce în cadrul grupului vrem să prezentăm în acest showroom. Toate produsele firmelor noastre se vor putea regăsi aici, asta a fost ideea. Conceptul de prezentare, încă de la intrare, este similar unui apartament sau unei case: o zonă de living, urmează bucătăria, apoi avem partea de grădină, partea de exterior cu tâmplărie PVC, rulouri exterioare și tot ce ține de partea aceasta, copertine și marchize, automatizări, după care mergem la ușile de interior și exterior, apoi intrăm în baie, dormitor și o zonă de hol, ca să acoperim tot ceea ce înseamnă interior și exterior. Pe scurt, aici găsiți tot ce trebuie pentru finisajul la o casă“, a precizat Uwe Draser, președintele grupului SN Deco.

Produse românești, create în România și cu români

La primul nivel al showroom-ului este amenajată zona ambientală, etajul al doilea este dedicat perdelelor și elementelor de susținere, galerii, șine de tavan, covoare, mochete și decorațiuni interioare, iar la al treilea etaj se pot găsi canapele, saltele, măsuțe, scaune și multe alte piese de mobilier. Toate produsele includ numai cele mai bune componente, care costă puțin mai mult, dar oferă garanția calității superioare, a adăugat Draser. „La toate produsele vrem să punem preț pe calitate, așa ne diferențiem de concurență. În afară de ceea ce producem direct, produsele noastre includ componente din alte branduri de renume cu care colaborăm, cum este Somfy pe partea de automatizări“, menționează acesta.

Proiect pilot

Showroom-ul de la Mediaș este primul amenajat pe noul concept și la această scară mare. SN Deco are deja colaborări cu aproape toate firmele mari de bricolaj, însă a decis să-și promoveze produsele de lux în showroom-urile proprii. „Mai avem și alte showroom-uri mai mici, în special pentru sisteme de tâmplărie PVC și sisteme de umbrire. Acum am zis să le adunăm pe toate într-un showroom, iar acesta este primul pas. După ce vom evalua impactul la Mediaș, ne gândim deja să mergem pe extindere, de exemplu ne-ar interesa să deschidem showroom-uri la București, la Timișoara sau la Brașov, poate și la Sibiu. Practic, închidem cercul cu toate firmele din grup, de la materia primă și până la produsele finite, expuse și comercializate în regim propriu. Fiecare firmă are rolul ei și acum cercul se închide. Ne adresăm persoanelor fizice, după ce, la început, am țintit cu precădere clienții persoane juridice. De acum suntem deschiși vânzării cu amănuntul, direct către beneficiari, mai ales dacă vorbim de clienți care pun valoare pe calitate. Putem să le oferim și consiliere de specialitate celor care pornesc la drum și vor să-și amenajeze o casă, pentru că am constatat cât de importantă este partea de consultanță în orice proiect nou“, a explicat Uwe Draser.

Contact

Amenajat într-un spațiu în suprafață de aproape 500 metri pătrați, pe trei nivele, showroom-ul SN Deco se află pe Șoseaua Sibiului nr. 182 și va funcționa de luni până vineri între orele 9.00 și 19.00, iar sâmbăta de la 9.00 la 14.00. Întreaga gamă de produse a grupului SN Deco este prezentată și pe www.sndeco.ro.

Perdele de 1,5 milioane de euro

Din cele 7.000 de articole comercializate, o pondere importantă o dețin perdelele și draperiile, produse special pentru SN Deco de către firme din Turcia, China și alte țări. „Avem perdele pe stoc, în valoare de 1,5 milioane de euro, la centrul logistic de la Șeica Mică. Suntem unul dintre cei mai mari importatori de perdele“, se mândrește Uwe Draser.

PAS CU PAS | Când sașii emigrau cu miile, Uwe Draser a ales România și a pus pe picioare o afacere sănătoasă

Gustul dulce al succesului

Trenul vieții l-a purtat de la Șeica Mică la Stuttgart și retur. Transilvania înseamnă acasă pentru Uwe Draser. Cum a reușit el să transforme un atelier de dulciuri în SN Deco, un grup de firme cu 400 de angajați? Monitorul vă spune povestea unuia dintre cei mai importanți oameni de afaceri din zona Mediașului.

Mihai COLIBABA

Totul a început la Șeica Mică, unde familia Draser producea halviță și alte bunătăți după rețete știute de sași din generație în generație. „Firma Siebenburgisches Nugat a fost înființată în anul 1991, de către tatăl meu, care pe vremea aceea producea dulciuri și sucuri: ciocolată de casă, halviță, frucola… Era în Șeica Mică, avea 30 de oameni, majoritatea erau sași. În î91, cum au plecat toți în Germania, a rămas fără oameni care să muncească, oameni care cunoșteau rețetele și secretele acestor produse. N-a mai putut produce, fiindcă nu mai avea cu cine, și așa ne-am gândit să schimbăm profilul. Din păcate! Eu și astăzi aș mai vinde halviță, dar, în primul rând, n-am cu cine să produc. De vândut, cred că aș putea vinde, că cerere sigur ar fi“, zâmbește Uwe Draser, cu gândul la începuturile modeste ale afacerii sale.

Momentul de cotitură

Întors din Germania, unde a studiat administrarea afacerilor, Uwe a preluat frâiele firmei, împreună cu viitoarea sa soție. Era o adevărată nebunie să „te privatizezi“, însă tânărul care în copilărie își dorea să devină astronaut s-a hotărât să meargă cu valul, așa că zorii capitalismului se arătau promițători. „Eu eram tânăr, tata avea deja o vârstă și așa ne-am reprofilat și am zis că trebuie să facem altceva. În 1996, ne-am reîntors în România cu soția și am început să importăm tot pe firma aceasta, Siebenburgisches Nugat, mochete și covoare. Am avut primul magazin în Copșa Mică, cu asta practic am început. După aceea, am început să ne dezvoltăm, încet, tata ne-a predat nouă firma în 1997, cu opt angajați, atunci ne-am și căsătorit și am început afacerea. Cu greu, inflația era foarte mare, dobânzile erau la 180 la sută, dacă luai bani din bancă plăteai 200 la sută pe an, era foarte greu să faci afaceri pe vremea aia. Dar am avut produse bune, mochetă și covoare, care ne-au permis să ne dezvoltăm“, povestește omul de afaceri.

„Explozie“ după 2000: anul și firma nouă

După câțiva ani în care afacerile au crescut și Siebenburgisches Nugat și-a găsit clienți în toată țara, familia Draser a hotărât că e momentul să extindă echipa. „Prin 2000, am început să ne angajăm și agenți de vânzări. Până atunci, noi făceam tot. Eram și șefi și agenți, făceam și achizițiile, plecam și în țară și așa mai departe. În 2000, am angajat un tânăr, pe dl. Popa, și am mai avut un sprijin. Mai aveam opt angajati care lucrau mochete și covoare și atunci am zis că ne putem extinde, dar ne trebuie și alte produse, că e greu să rămâi numai cu o gamă de produse. Așa am început să importăm galerii și șine de tavan pentru perdele în 2001-2002. În 2003 am început producția acestora. Am zis că noi tot cumpărăm produse din Germania, mai bine să încercăm să le producem în România. Am cumpărat utilaje și am început producția de galerii. Au mers foarte bine. În 2004, am decis să ne extindem. Am început și producția de tâmplărie PVC cu geam termopan. Creștea și echipa de vânzări și, treptat, se adaugau articole noi la gama de produse existentă. Din 2007, deja aveam în portofoliu și materiale textile (perdele și draperii) și alte produse pentru decorațiuni interioare. La sfârșitul anului 2010 am preluat firma Lariana din Mediaș. Cu aceasta, gama de produse a fost mult îmbunătățită. După Lariana, a urmat Vamilex, cu prelucrarea materialului lemnos. Noi înainte cumpăram cherestea, o prelucram secundar, dar cu Vamilex tăiem lemnul direct din pădure și facem atât prelucrarea primară, cât și cea secundară, până la obținerea produsului final. Cred că în fiecare s-a adaugat grupului câte o firmă nouă, ultima fiind Teracota Mediaș, în acest ritm am dezvoltat grupul, încât în momentul de față sunt unsprezece firme“, arată Uwe Draser.

UWE DRASER | președinte SN Deco

„Erau cele mai grele vremuri, însă nu ne-am gândit niciodată că am încheiat-o cu România. În fiecare an, veneam cu mare drag în vizită și pentru tata era foarte important să vină cineva să conducă afacerea mai departe. Chiar dacă nu era o afacere mare, pe vremea aia, dar a fost ceva. Și șansa pe care o aveam aici, eram și eu conștient că n-o s-o am în Germania. Au fost multe momente unde ne gândeam că ne oprim, dar n-au durat mult aceste momente. Durau câteva ore, o zi și după aceea știam că trebuie să mergem mai departe și am mers mai departe. Nu am avut probleme foarte mari din cauza crizei. De când este firma, nu am avut un an unde n-am crescut ca cifră. Nu exista să avem un an unde am vândut mai puțin, în fiecare an am crescut. Cum a venit criza, mulți dintre concurenții noștri au dat faliment și asta, pentru noi, o vedem mai mult ca o oportunitate - am găsit clienți noi și așa ne-am putut dezvolta și gama.“

Familia SN Deco

Dacă Georg Draser i-a predat firma cu opt angajați, Uwe are, astăzi, în jur de 400. „Majoritatea sunt din zona noastră: cei mai mulți la Șeica Mică, fiindcă acolo avem și cea mai mare firmă, dar și din Sibiu, Mediaș, Copșa Mică și localitățile din nordul județului“, a menționat acesta. „Noi, în firmă, suntem ca o familie. Nu avem fluctuații importante de personal, inclusiv la nivelul conducerii. Eu n-am dat niciodată pe cineva afară. Au mai fost oameni care au plecat pentru că așa au simțit, dar fără să le cer eu. La fel și în producție, oamenii au cam rămas aceiași și asta contează mult. Ba, chiar, creșterea anuală ne obligă să recrutăm noi și noi angajați. Tot timpul am investit în oameni și ținem la oameni. Este cel mai important lucru, dacă vrei să ai o afacere, nu poți să conduci singur toată firma. O conducem noi toți, toți trebuie să tragem pentru grupul SN Deco, fiindcă toți trăim de pe urma acestuia“, este de părere Uwe Draser.

Investiții pentru viitor

Privind în urmă, Uwe se felicită că s-a întors în România. Privind în viitor, înțelege că mai are mult de muncit. De aceea, nu-și face planuri pe termen scurt. „Aproape toate firmele pe care le-am preluat aveau probleme, mai ales Teracota din Mediaș, dar pe toate am reușit să le aducem la standarde de mai bune, atmosfera de lucru să fie mai bună, dotările să fie superioare… numai atunci funcționează, dacă se investește într-o firmă. Încă mai sunt firme cu mici probleme, dar pentru asta investim în ele, ca în viitor să ajungă profitabile. Nu este ușor. În primul rând investim în oameni, începând din producție și până la conducere. Aceasta este strategia pe termen lung. Nu ne gândim la profit peste noapte. Orice plan de afaceri este gândit pe termen lung, vreau ca grupul SN Deco să fie preluat de copiii mei și atunci fac planuri pentru următorii 10-15 ani. Avem și produse la export. Cei mai buni clienți ai noștri sunt în țările nordice, unde exportăm o pondere importantă, dar și în Germania și restul Europei. Am pornit importând produse din Germania și acum le exportăm noi acolo“, conchide Uwe Draser.

„La Șeica Mică sunt acasă“

Uwe Draser a făcut școala generală în Șeica Mică, apoi a urmat Liceul „Axente Sever” din Mediaș, până în clasa a X-a. „După care am plecat în Germania, pentru că la sfârșitul anilor ‘90 cam toți sașii plecau în Germania. Am plecat la Böblingen, în zona Stuttgart. În primul rând, m-am angajat un an, pentru că aveam nevoie de bani, apoi am început școala de comerț din Böblingen, pe care am urmat-o trei ani și jumătate. Am terminat școala la sfârșitul anului 1995 și m-am întors imediat în România și am preluat afacerea. Locuiesc în Șeica Mică. Avem o casă și la Mediaș, avem și în Germania o casă, dar acolo ajungem tot mai greu, fiindcă avem trei copii care aici merg la școală și aici se simt cel mai bine, se bucură dacă mergem în Germania, dar după o săptămână deja întreabă: «Când mergem acasă?». Aici suntem acasă. Asta mă bucură. A fost greu când ne-am întrebat ce să facem, dacă merită să rămânem în România, dacă este un viitor pentru copiii noștri. Chiar este un viitor și sper ca și ei să înțeleagă asta și să nu plece din țară. Nu putem decide viitorul copiilor, dar ne-am bucura dacă ar rămâne aici. Sper că li s-a transmis legătura cu locul natal“, mărturisește el. În timpul liber, Uwe poate fi găsit pe coclauri cu ATV-ul sau la vânătoare, însă pe primul plan sunt familia și prietenii. „Nu contează ce fac, dar să fiu cu ei!“, afirmă acesta.