

DANIEL KAPLAN

Directorul executiv al Casei de Licitație "KAPLANS":

"ASTĂZI GENERAȚIA TÂNĂRĂ ARE CURAJUL SĂ ALEAGĂ O BIJUTERIE DUPĂ PROPRIUL GUST, CEVA CARE SĂ O INDIVIDUALIZEZE!"

Silvia Constantinescu: Despre "Vitrinele de vis de la Kaplan" am scris și în CURIERUL ROMÂNESC, dar și în revista "Flacăra" din România, încă în 1993. Îl prezentam atunci pe tată tău, Rolf Kaplan, cel care a pus bazele acestei activități, pe care tu o continui, dar vorbeam și de posibilitățile de a procura bijuterii frumoase, pentru femei și bărbați cu posibilității de cumpărare normale. Dar "Kaplans Auktioner" a crescut enorm în ultimii 10 ani, și-au mărit sfera de activitate, și în plus, noua generație, adică tu, Daniel Kaplan, imperună cu frații tăi, Michael și Tomas, conduceți astăzi "Kaplans Auktioner"- Licitațiile Kaplan, având însă, atât ochiul versat al lui Rolf Kaplan alături de voi, cât și ajutorul Margaretei Kaplan, mama voastră. Pentru mine și soțul meu, vizitele săptămânale la Kaplan au devenit un obicei, de la care nu ne abatem decât în cazuri extrem de rare. Este adevărat că lăsăm o parte din economii la aceste licitații, dar vizitele le facem mai ales ca să admirăm obiecte frumoase. Doresc să-mi prezinți evoluția întreprinderii "Kaplans Auktioner" și cum s-a extins această firmă, despre activitatea ta aici ca director executiv, dar și despre activitatea ta în general. Dar să începem cu începutul: Daniel, prezintă-te cititorilor mei!

Daniel Kaplan: Eu m-am născut în anul 1971, în Stockholm, din părinți evrei. Am urmat studii liceale în Stockholm, iar după terminarea lor am plecat în Elveția, unde m-am ocupat de schi. Am făcut într-adevăr schi profesional. M-am întors însă și m-am înscris la Handelshögskolan (Școala Superioară de Comerț) la care am studiat 5 ani; am făcut apoi și stagiul militar, așa că un an și jumătate am aruncat grenade în pădurile suedeze. Tot acum am startat și prima mea întreprindere. Tatăl meu avea deja cu mulți ani în urmă un lanț de magazine de executat bijuterii, la care am lucrat și eu încă de când aveam 16 ani și pot să spun că am învățat câte ceva despre execuția de bijuterii - mi-am dat chiar și foc la păr! (Daniel îmi arată locul unde și-a ars părul). Se vede, nu? Când lucram o dată cu un aparat de sudură, ca să văd mai bine ce făceam, m-am apropiat de obiect foarte mult, dar și de aparatul de sudură și n-am observat în prima clipă că mi-a luat foc părul. Cum spuneam înainte, când studiam la Handelshögskolan, am înființat întreprinderea care s-a numit "African Gateway Consulting", care avea ca scop să ajute întreprinderi suedeze să se stabilească în sudul Africii - Zimbabwe, Mozambic, Zambia, etc. Am lucrat și pentru SIDA, pentru care am făcut tot feleul de cercetări de piață. Soția mea, pe atunci prietena mea, Anna, a venit acolo pentru 3 săptămâni, dar sederea n-a fost plăcută, căci am fost atacați și amenințați cu pistolul; în plus a izbucnit o epidemie de malarie în Mozambic. Anna s-a sculat într-o bună dimineață umflată de țepături de țântari; am plecat apoi în concediu în Zambazi, unde soția mea s-a îmbolnăvit din nou. Aceste îmbolnăviri au fost foarte neplăcute pentru Anna, căci i-au pus viața în pericol. Eu am avut de ales între Africa și soția mea. Și eu am ales să fiu cu soția mea.

Deci, ne-am întors în Suedia. Am lucrat ca consultant 3 ani la "Andersen Consulting", care se ocupa cu strategii. Am lucrat mult cu industria de mașini, am comasat mai multe întreprinderi mari suedeze; am lucrat tot în calitate de consultant în branșa telecom, având relații cu toată Asia, ba chiar aș putea spune, cu toată lumea. Am startat apoi o altă întreprindere, împreună cu frații mei, Michael și Tomas, TRADERA (www.tradera.com), care este o



Daniel Kaplan,
directorul executiv al
Casei de Licitații "Kaplans Auktioner".
Foto: Octavian Ciupitu / © CR.

întreprindere de servicii în domeniul licitațiilor, pe Internet. Astăzi suntem de 5 ori mai mari decât întreprinderile de acest gen care există, la un loc. Avem mai mult de 145.000 de obiecte, în fiecare săptămână, aproximativ jumătate de milion pe lună. Această întreprindere merge foarte bine și noi suntem în continuare asociați. TRADERA este, de fapt, o întreprindere de tipul "întreprindere comercială electorinică", unde poți cumpăra de la antichități, la obiecte de îmbrăcăminte, la licitație pe Internet (într-ai la adresa www.tradera.com, și la versiunea engleză, puteți constata singuri despre ce este vorba, n.r.). Această activitate a dus la o acumulare enormă de capital, aproape inimaginabil de mult, dar am și cheltuit foarte mult.

S.C.: Ai cui erau banii cheltuiți?

D.K.: Erau banii altora! Am făcut foarte multe greșeli, dar din care am învățat mult. Întreprinderea era foarte mare; aveam peste 70 de angajați. Ceea ce a fost interesant a fost faptul că am înțeles că



De două ori pe an au loc licitațiile de bijuterii exclusive la "Kaplans". Anul acesta, "Exklusiva" de primăvară a avut loc pe data de 22 martie. Inel din aur alb, jad și circa 2 carate diamant tăiate trapez, a fost evaluat la 23.000 SEK.

Foto: Octavian Ciupitu / © CR.

putem dubla activitatea și de aceea am călătorit în Germania și Danemarca, și pentru că aveam încă foarte mulți bani, am putut cumpăra concurenții, care erau de fapt doi. TRADERA merge și astăzi foarte bine. Am startat TRADERA în 1991 și am fost director executiv până în 2001.

În 2002 am startat alte 2 întreprinderi la care sunt director executiv; una se cheamă "Firm Factory", o întreprindere prin care înființăm diferite firme, le ajutăm să găsească finanțare, etc. și cealaltă care se cheamă "Auction Advisor", prin care am introdus un sistem de licitații pe Internet. Astfel am introdus Göteborgs Auktionsverk pe Internet și astăzi se poate să licitezi pe Internet și să vezi toate produsele acestei case de licitații pe Internet. În toată această perioadă, din 1987 și până acum, în fiecare săptămână am fost aici, la "Kaplans auktioner" și am "ținut" licitațiile. Cred că au fost mai mult de 500 de licitații.

S.C.: Eu aș putea spune că la cel puțin 100 din ele am participat și m-am amuzat și de glumele tale; cel mai amuzant a fost contrastul dintre modul tău jovial și cel puțin morocănos al fratelui tău, Micahael. Și Daniel, vreau să-ți spun că, pe mine personal și pe fiica mea cea mică, Anne-Marie, care mă urma din când în când la licitații, glumele tale ne amuzau teribil, chiar și când nu erau cele mai reușite, spre deosebire de participanții suedezi, care nu mișcua un mușchi pe față. De ce îți aceste licitații?

D.K.: Mai întâi, consider că-i amuzant, deși câteodată credeam că-i prea mult...

S.C.: Dar așa înveți foarte mult despre cei care licitează, despre valoarea lucrurilor și descoperi că un obiect, care pentru tine n-are nici o valoare, este foarte valoros pentru alții...

D.K.: Într-adevăr! Înainte "țineam" licitațiile, dar lucram și la întreprinderile despre care îți-am vorbit, dar acum am această activitate permanent.

S.C.: La "Kaplans" se vând bijuterii de aur și argint, tacâmuri de argint, și foarte multe ceasuri în ultimul timp. Soțul meu și cu mine vizităm toate casele de licitații din Stockholm, de la Bukowski la Metropol și de 2 ori pe an prezentăm și licitațiile exclusive. Aș putea spune că avem o imagine a ce și cum se vinde la aceste licitații. Licitațiile de la "Kaplans" (www.kaplans.se) merg foarte bine. Cine sunt cumpărătorii?

D.K.: Sunt categorii de oameni foarte diferiți. Dacă ne gândim la ceasuri, care este de fapt în Suedia singura bijuterie pe care bărbații o poartă, pentru că este o "podoabă" tehnică, o "mașină", ceea ce place bărbaților, chiar dacă vindem foarte multe ceasuri și femeilor, căci ceasul este o bijuterie, dar bărbații sunt foarte, foarte îndrăgostiți de ceasuri. Când este vorba de ceasuri, cei care cumpără sunt cei mai mulți cumpărători profesioniști, căci pe anumite mărci de ceasuri, mărcile cele mai scumpe de ceasuri, prețul este mult mai scăzut în Suedia. Când este însă vorba de bijuterii, aici criteriul este al frumuseții, căci o bijuterie se poartă ca să scoată în evidență frumusețea femeii...

S.C.: Într-adevăr! S-ar putea spune că cu cât ai mai multe bijuterii, doldora, cu atât se scoate mai mult în