

Rozhovor

Obchod na vsi je služba lidem,

Přinášíme rozhovor s ředitelem Jednoty, obchodního družstva Tábor.

Co je hlavní činností vašeho družstva?

Jsme součástí nákupní centrály Coop centrum a Svazu českých a moravských spotřebních družstev. Proto jsou naše prodejny označeny logem Coop. V současné době provozujeme 53 prodejen, z toho přibližně polovinu malých prodejen na vesnicích našeho okresu. Druhou polovinu tvoří supermarkety a prodejny Coop Tip a Coop Tu-ty. Provozujeme Velkoobchodní sklad v Soběslavi a výrobnu lahůdek ve Slapech u Tábora.

Jak se vám daří obstát v tak silné konkurenci?

Poměrně se nám daří, a to i přestože okres Tábor patří mezi nejvíce obsazené z hlediska m² prodejní plochy potravin na obyvatele. Máme meziroční nárůsty obrátu podobné, jako ostatní družstva v rámci systému Coop.

Chceme se od konkurence odlišit. Jsme ryze česká společnost (družstvo), která nabízí české, především regionální zboží. Ať je to pečivo z místních pekáren, maso a uzeniny od místních uzenářů, lahůdky z vlastní výroby, regionální piva, nebo místní mléčné výrobky, pouze česká vejce, apod. V posledních několika letech jsme systematicky zmodernizovali více jak polovinu naší maloobchodní sítě. Snažíme se posunout v marketingu a image jak prodejen, tak i celé firmy. Zavedli jsme komunikaci a nabídky zákazníkům nejen prostřednictvím letáků, ale i přes facebook, web, direct mail a podobně. Snažíme se o to, aby byli u nás zákazníci spokojeni, aby si za stejnou cenu jako u konkurence nakoupili kvalitní české zboží a byli obslouženi

ochotnými zaměstnanci prodejen. Naší nespornou výhodou je většinou výborné umístění prodejen v docházkové vzdálenosti zákazníků.

Když mluvíte o zaměstnancích, jak to s nimi vypadá, nemáte problémy s obsazením prodejen?

Máme obrovskou výhodu oproti konkurenci právě v tom, že veliký podíl našich zaměstnanců jsou velmi kvalitní, poctiví lidé, které práce baví. Mnozí z nich vidí svoji práci jako poslání, rádi komunikují se zákazníky a snaží se pro ně udělat maximum. Svých zaměstnanců si vážíme, dáváme jim to nejvíc. Jsou to pro nás naši kolegové, kteří velmi často přinášejí inovace a vylepšení. Jsou naši hlavní konkurenční výhodou. Samozřejmě, že se nás dotýká současná situace na trhu práce, že se potýkáme s větší fluktuací zaměstnanců a že hledáme nové kolegy. Ale to je v situaci, kdy je téměř nulová nezaměstnanost, běžné.

Pro nové, potenciální zaměstnance, kteří uvažují, že by je bavilo pracovat na některé z našich provozoven, mám vzkaz: Přijďte k nám, panují u nás velmi dobré mezilidské vztahy, zaučíme vás, zaměstnanců si vážíme.

Takový přístup a úcta k zaměstnancům se vidí málokde. Blahopřeji. Hodně se v současné době mluví o prodejnách na vesnicích, o podpoře prodejen od státu. Jak to vidíte?

Je bohužel pravda, že provozovat prodejny v obcích pod 1000 obyvatel je ekonomicky nerentabilní a z dlouhodobého pohledu nemožné. Realizovaný obrát a výnosy z něj nepokryjí ani provozní náklady, natož pak rozvoj nebo realizaci zisku. Naše družstvo tyto prodejny provozuje se ztrátou a dotuje je ze zisku z větších prodejen. Snažíme se vydržet a co nejdéle tyto malé prodejny udržet v provozu. Už jenom proto, aby členové našeho družstva nemuseli za nákupy dojíždět. Je to naše poslání, ale samozřejmě do neje do nekonečna. Mám obavy, že budeme nuceni tyto nejmenší prodejny bohužel postupně zavírat. Myslíme si, že pokud vedení obcí prodejnu provozovat opravdu chce a vybere si pro tuto službu právě nás, že přijde s nabídkou a bude s námi jednat o tom, za jakých podmínek tuto službu můžeme realizovat.



Chcete inzerovat v Táborském týdnu? Napište na eva.hajickova@vlmedia.cz

řeká ředitel Vít Sechovec



JEDNOTA MODERNIZUJE. Nového hávu se kromě jiných nedávno dočkala i prodejna v Mladé Vožici.

Foto: Deník/Jiří Dintar

Zaujal mne výraz služba. Tak to opravdu vidíte?

Ano, samozřejmě. Obchod na vsi s malou kupní silou, za předpokladu že dodržujete zákony tohoto státu, že platíte DPH, ostatní daně, sociální a další pojištění... K tomu platíte další provozní a investiční náklady, tak tento obchod není již dávno obchodem, protože negeneruje zisk, naopak ztrátu. Proto mluvím o službě obyvatelům obcí, o potravinové obslužnosti. A do budoucna to bude tak, že jestli obec bude chtít mít zajištěnou službu potravinové obslužnosti obyvatel, že si ji zaplatí. Podobně, jako si běžně připlácí např. na autobusovou dopravu.

Řekněte nám, je něco za poslední rok, čeho si nejvíce vážíte? Co vám udělalo radost?

Kromě mé rodiny, mých dětí – kam ale určitě otázkou nemíříte – je to jednoznačně vítězství našeho Vlašského salátu speciál z naší výroby Lahůdky Slapy v soutěži Chutná hezky. Jihočesky. A také ocenění pěti našich prodejen Coop Tip a Coop Tuty oceněním kvality Asociace

Českého tradičního obchodu. Jsem hrdý na většinu našich zaměstnanců, na jejich výkony, které v Jednotě podávají. Dále jsem pyšný, jak se nám daří posouvat kvalitu a prostředí našich prodejen, opravovat je a být tím pádem konkurenceschopní oproti velmi silné řetězcové konkurenci. Ohlasy okolí toto vše potvrzují.

Jaké přestavby a vylepšení chystáte ve vaší síti v příštím roce?

Kromě menších úprav na šesti prodejnách chystáme dvě zásadní investice. První je přístavba, zvětšení prodejny, kompletní rekonstrukce a nové vybavení prodejny Coop Tuty v Chýnově. Druhou je zvětšení prodejní plochy, opět kompletní rekonstrukce a nové vybavení prodejny Coop Tip v Malšicích. Prosím i touto cestou zákazníky obou prodejen o strpení v době, kdy budou rekonstrukce probíhat. Budeme se snažit zachovat náhradní prodej a zabezpečit i v době stavby nabídku na co nejvyšší možné úrovni. Po otevření nových prostor se mohou zákazníci těšit na lepší

servis, nabídku a atmosféru obou prodejen. Doufám, že naši práci zákazníci ocení svými nákupy.

Velmi často mluvíte o zákaznících. Všimám si toho, že jsou pro vás opravdu na prvním místě. Co pro ně děláte navíc oproti konkurenci?

Děkuji Vám za váš postřeh. Je to opravdu tak. Nejen pro mne, ale pro naprostou většinu našich zaměstnanců, je zákazník na prvním místě. Kromě kvalitní nabídky zboží pořádáme pro zákazníky pravidelné soutěže o zajímavé ceny, například nyní v listopadu a prosinci je v běhu soutěž o zájezd do Tater, půlku prasete, televizi, nebo o večeři v oblíbené restauraci Originál v Táboře a další ceny. Stačí nakoupit u nás na prodejně za 300 korun, získat tím pádem soutěžní kupon, ten vyplnit a vhodit přímo na prodejnu do soutěžního boxu. Tyto soutěže pořádáme pravidelně, jsou u zákazníků velmi oblíbené. Mám velkou radost, když mám tu čest a mohu osobně předávat hlavní ceny výhercům. Myslím si, že to má smysl. Již více jak tři roky funguje

věrnostní program pro zákazníky, který je založen na principu sbírání bodů na věrnostní karty za nákupy v našich prodejnách a získání dárku zdarma nebo s doplatkem (dle volby zákazníka). V současné době používá věrnostní karty více jak polovina našich zákazníků. Z toho, že můžeme odměnit naše zákazníky za jejich nákupy, máme v Jednotě také velkou radost.

Co byste popřál našim čtenářům a vašemu družstvu nejen do Nového roku?

Samozřejmě zdraví, spokojenost v rodinném i pracovním životě a alespoň trochu času na realizaci svých koníčků. Svůj čas mohou čtenáři ušetřit například i nákupem v některé z našich prodejen Coop, ve kterých naleznou výbornou nabídku potravin za dobré ceny. Jednotě, OD Tábor, stejně jako ostatním českým sítím, které se zabývají prodejem potravin, přeji, abychom vydrželi silný konkurenční a ekonomický tlak zahraničních řetězců, abychom se rozvíjeli a byli pro zákazníky tou první volbou, když potřebují nakoupit potraviny.

Nedá mi to, ale položím Vám ještě jednu otázku. Proč by měli podle vás zákazníci volit pro své nákupy raději české obchodní řetězce, než ty zahraniční?

My se nenazýváme řetězcem, ale sítí prodejen. Na rozdíl od zahraničních řetězců jsou tyto české obchodní společnosti v rukou českých občanů. Zisk a daně tak zůstávají v ČR, u družstev pak přímo v regionu. V našich prodejnách je v nabídce největší podíl českých, regionálních potravin, jejich prodejem podporujeme zemědělství, potravinářský průmysl a zaměstnanost v regionech. **(PI)**