

# Vznik Bau-marketu sleduje trend na trhu so stavebninami



Ing. Miroslav Pôbiš

**V prvých mesiacoch tohto roka vznikla v Bratislave spoločnosť Bau-market, a. s., ktorej cieľom je vytvoriť životaschopnú spoločnosť poskytujúcu servis pre sieť nezávislých stavební na území Slovenskej, ale vzhľadom na dobrý vzťah aj Českej republiky. Podľa riaditeľa spoločnosti Ing. Miroslava Pôbiša chce spoločnosť Bau-market, a. s., spolu s jej partnermi – stavebními postupovať spoločne pri ďalších činnostiach, a nie iba pri vyjednávaní a nákupe stavebného materiálu.**

## Kde ešte Bau-market hľadá priestor svojej činnosti?

V logistike, ale aj marketingu a vo finančných službách. Naším cieľom je maximálne využiť výhody spolupráce vo väčšom celku – optimalizáciou procesov usporiť na nákladoch a vytvoriť si zdroje na ďalší rast. Každému skúsenému obchodníkovi sa okamžite vybaví aj množstvo ďalších činností, ktoré sa dajú realizovať spoločne pre väčšiu skupinu a na medzinárodnom poli. Ako príklad môžem uviesť aspoň sledovanie vývoja trhu, moderných trendov v predaji stavebného materiálu a reakcie na ne. Vo vzťahu k zákazníkom by som rád prezentoval našu snahu o zlepšenie sortimentu novších modernejších stavebných materiálov, ich dostupnosti a zlepšenie súvisiacich služieb. Cieľom celej skupiny je poskytovať svojim zákazníkom najvýhodnejšie riešenia.

## V akej situácii svojho rozvoja sa nachádzate?

Momentálne sme ukončili proces prípravy a registrácie spoločnosti a prechádzame do obdobia praktickej realizácie našich cieľov. Súčasne vedieme rokovania s ďalšími perspektívnymi partnermi. Tu musím poznamenať, že som bol pri svojich návrhoch príjemne prekvapený s ich reakciou. Hoci ide o vážnu otázku budúcnosti

predajcov, nestretávam sa s negatívnou reakciou. Ak mám byť úprimný, tak dnes ma už sami požívajú na stretnutia. Aj napriek tomu, že toto je prvá možnosť verejnej prezentácie našej spoločnosti. To ma len utvrdzuje v tom, že realizujeme perspektívny projekt.

## Hovorili ste, že trendom je vytvorenie siete nezávislých predajní stavební. Mohli by ste priblížiť, do akej miery je tento trend nevyhnutnosťou?

Som presvedčený, že združovanie je nevyhnutnosťou aj v predaji stavebných materiálov. Stačí sa bližšie pozrieť na vývoj v predaji potravín, drogérie, elektroniky a podobne. Myšlienka spoločného postupu aj pri predaji stavebných materiálov nie je originálna, podobné spoločnosti sú v Európe v hojnom počte. A dnes sú to silné spoločnosti, ktoré významne ovplyvňujú trh so stavebným materiálom vo svojich krajinách. Ostatne také aktivity v stavebninách nie sú nové ani na Slovensku.

## Problémová môže byť nákupná politika iných spoločností. Koordinujete tento postup aj s ostatnými partnermi?

Nie sme naivní, aby sme si mysleli, že naším vstupom okamžite vytvoríme bezproblémové prostredie pre našich partnerov a dodávateľov. Koľko partnerov, toľko rôznych názorov. Úlohou tímu ľudí v Bau-markete je vypočítať si názory partnerov, nájsť a zrealizovať najefektívnejšie riešenia. A aby sme lepšie využili skúsenosti partnerov, aj organizácia spoločnosti sa rieši formou aktívnej účasti partnera na chode spoločnosti.

## Aká široká je sieť vašich partnerov v stavebninách?

Základnú sieť potrebnú na rozbeh činnosti máme už konkrétne definovanú. Ide o taký počet, aby sme mohli svoju činnosť od začiatku robiť s maximálnym efektom. Kto konkrétne je členom skupiny Bau-market, to sa naši zákazníci postupne dozvedia na našej internetovej stránke alebo na infolinke, ale aj z tlače.

## Máte už vybudovaný tím ľudí v spoločnosti?

Doplnenie tímu spolupracovníkov je momentálne naša úloha na najbližšie obdobie.

## Aký je vzťah Bau-marketu k výrobcom, ale i ku konkurencii?

Vznik Bau-marketu bol vyvolaný súčasným stavom na trhu so stavebným materiálom. Samozrejme, že sme vznik tejto spoločnosti vopred konzultovali aj s hlavnými dodávateľmi. A opäť musím uviesť, že sme sa nestretli s negatívnymi reakciami. Hlavne medzinárodní dodávateľia majú skúsenosti s činnosťou podobných spoločností v okolitých krajinách, kde spoločne pôsobia už niekoľko rokov. Za vedenie našej spoločnosti by som rád deklaroval záujem o korektné partnerské vzťahy so všetkými našimi dodávateľmi. A k vzťahom s konkurenciou: verím, že všetci budeme korektné súťažiť o priazeň zákazníkov. Sme pripravení reagovať na výzvy trhu a určite sa nebudeme brániť realizácii dobrých nápadov aj zo strany konkurenčných firiem.

## Ako vnímate situáciu na slovenskom trhu so stavebninami?

Špecifikom slovenského trhu so stavebným materiálom je jeho rozdrobenosť. Myslím tým veľké množstvo malých a stredných predajní stavebného materiálu po celom území Slovenska. Na rozdiel od okolitých krajín tu pôsobí minimum sieťových predajcov. Ani veľké medzinárodné siete sem, okrem dvoch výnimiek, zatiaľ nevstúpili. Stále vznikajú nové a nové stavebniny, čo tu spôsobuje už aj také extrémne, že v jednom meste máme aj viac než dvadsať predajní stavební, ktoré medzi sebou tvrdo bojujú. Je prirodzené, že pri takejto situácii, kde ostáva minimum prostriedkov na rozvoj, časom mnohé z nich zaniknú.

## V akých kontúrach vidíte blízku prognozu vývoja?

Podľa mňa sa v roku 2005 bude najmä posilňovať pozícia u sieťových predajcov. Všetci zvyšujú počty predajných miest, na vstup sú pripravené ďalšie medzinárodné skupiny s veľmi silným zázemím. Tí veľmi podrobne sledujú vývoj v našom stavebníctve a vidia tu určitý potenciál rastu v najbližších rokoch. Ako na to budú reagovať naši predajcovia, je iba na nich. V každom prípade spokojné vyesádzanie a tešenie sa z toho, čo sme za posledné roky dokázali, určite nebude tou najsprávnejšou reakciou na zostrujúci sa konkurenčný tlak.

(pet)