

Dôležití hráči v oblasti stavebnín

Slovenská obchodná aliancia stavebnín

Hoci sa v októbri tohto roka dovŕši len druhý rok pôsobenia spoločnosti Slovenská obchodná aliancia stavebnín, a. s. (SOAS), presne cieleňá stratégia desiatich akcionárov tejto spoločnosti už dnes posunula alianciu medzi najvýznamnejších hráčov na slovenskom trhu s nákupom a predajom stavebného materiálu. O aktuálnej situácii, ako aj perspektívach do budúcnosti sme sa rozprávali s generálnym riaditeľom SOAS, a. s., Ing. Ľuboslavom Belkom.



Interiér jednej z predajni spoločnosti SOAS

Začneme októbrom 2003, keď SOAS vzniklo. Odkiaľ pramenila potreba zrodu tohto združenia?

Myšlienka vzniku SOAS dozrieva niekoľko rokov a predchádzalo jej množstvo konzultácií a rozhovorov o potrebe jeho existencie. Predovšetkým bolo treba presvedčiť dodávateľov, že myšlienka je prospešná pre všetkých. SOAS však našlo silnú podporu u jednotlivých akcionárov, ktorí na trhu pôsobia už mnoho rokov. Tak sa postupne začal naplňovať cieľ našej spoločnosti – zjednodušiť a zefektívniť všetky činnosti pri nákupe stavebných materiálov.

Uplynulé obdobie teda ukázalo opodstatnenie pôsobenia SOAS?

Určite. SOAS sa úspešne rozvíja. Jeho myšlienka, ako aj systém fungovania, sa ukázali ako perspektívne. SOAS nechcelo vytvoriť byrokratický medzičlánok, ale naopak zefektívniť vzájomnú komunikáciu. Pozitívum platí aj pre servis, ktorý SOAS vykonáva pre svoje predajné miesta. Akcionári sa teraz venujú predaju a nákupný servis zabezpečuje SOAS.

Čo hovoria výrobcovia?

Výrobcovia spoluprácu so SOAS hodnotia

pozitívne a zvlášť veľmi oceňujú výbornú platobnú disciplínu SOAS. Je potešujúce, že medzi výrobcami neustále rastie záujem o kooperáciu s SOAS.

Je teda trendom stavanie obchodných sietí so stavebninami?

Trendom je určite združovanie. Považujem za neštandardné, aby sa trh roztrieštil aj v tomto segmente.

Aké nástroje využívate na zefektívnenie svojej pôsobnosti?

V súčasnosti máme sedemnásť zamestnancov a firma sa ďalej dynamicky rozvíja. Aj preto posilňujeme marketingové oddelenie, ktoré by malo prispieť k propagácii nášho úsilia. Analýzy uplynulého obdobia zdôraznili potrebu združovať sa a SOAS v súčasnosti svojim dodávateľom garantuje úspešnú spoluprácu. V súvislosti s týmito cieľmi sa snažíme rovnomerne rozložiť naše pôsobenie po celom Slovensku.

Nakupujete takmer od šesťdesiatich dodávateľov. Aký bude ich výber v budúcnosti?

V prvom období SOAS začal spolupracovať s dodávateľmi zakladajúcich členov. Teraz sa začínajú naplňovať aj naše marketingové ciele, takže na základe analýz sa vyberajú dodávateľia, výrobky a obchodní partneri. Na každú komoditu máme

väčšinou viacerých dodávateľov, aby sme nezostali bez výrobkov ani počas najväčšej sezóny.

SOAS má v názve prívlastok slovenský. Slovensko však už pôsobí v zóne Európskej únie. Prekročíte aj vy hranice krajiny?

V súčasnosti zastrešujeme nákup pre 36 obchodných jednotiek zakladajúcich akcionárov. Samozrejme, rozširovaním predajných miest sa bude zväčšovať aj naša pôsobnosť. V prvom rade však chceme obsiahnuť slovenské teritórium. Uvedomujeme si, že obchodné hranice pomaly miznú a vzájomné vplyvy budú čoraz výraznejšie.

Ako sa v tomto smere pozeráte na výskyt lacných výrobkov, ktoré k nám prichádzajú najmä od severných susedov?

SOAS spolupracuje len s renomovanými výrobcami, ktorí spĺňajú všetky náležitosti platnej legislatívy. Možno by sme prijatím lacných výrobkov teraz niečo získali, ale v budúcnosti by sme mohli o to viac stratiť. Snažíme sa byť bežcami na dlhú trať.

Názov: SOAS, a. s.
Sídlo: Rudlovská cesta 53
 974 01 Banská Bystrica
Právna forma: akciová spoločnosť

Pobočky na území Slovenska:**1. STAVIVÁ – Garaj, s. r. o.**

- OJ 01 – Banská Bystrica – Radvaň, Zvolenská cesta 31
 OJ 02 – Bratislava, Stará Iľvanská cesta 3
 OJ 03 – Lučenec, Zvolenská cesta 34
 OJ 04 – Rimavská Sobota, Ul. K. Mikszátha 79
 OJ 05 – Žilina, Kamenná 14
 OJ 06 – Žilina, Sasinkova 2
 OJ 07 – Oravský Podzámok, Pod Kýčerou 128
 OJ 08 – Liptovský Mikuláš, Kpt. Nálepku 14
 OJ 09 – Traťovky, Zvolenská cesta 31
 OJ 10 – Príbovce 188, okr. Martin
 OJ 11 – Levice, Dostojevského 826
 OJ 12 – Martin, Kuzmányho 5
 OJ 13 – Topoľčany, Boženy Němcovej 4443
 OJ 15 – Žiar nad Hronom, Ladomerská Vieska 278

2. DomSTAV, spol. s r. o.

- OJ – DomSTAV, spol. s r. o. – Ružomberok
 Bystrická cesta 64, 034 01 Ružomberok
 OJ – DomSTAV, spol. s r. o. – Žilina
 Košická cesta, 010 01 Žilina
 OJ – DomSTAV, spol. s r. o. – Klubina
 Klubina, 023 04 Klubina – Čadca

3. STAVEBNINY ERBE

- OJ – Stavebniny Erbe Michalovce
 Štefánikova 88, sklad Močarianska 1, Michalovce
 OJ – Keramika Erbe, Michalovce, Štefánikova 88
 OJ – Stavebniny Erbe Trebišov, M. R. Štefánika 677
 OJ – Stavebniny Erbe Košice, Južná trieda 66
 OJ – Stavebniny Erbe Čerhov, Hlavná č. 241
 OJ – Stavebniny Erbe Rožňava, Šafárikova 166/A

4. GOMBARČÍK, spol. s r. o.

- OJ – Gombarčík, spol. s r. o. – Nováky, Šoltésvej 227

5. UHOĽNÉ SKLADY

- OJ – Gombarčík – Uhoľné sklady, a. s.
 Teplárenská 4, 971 01 Prievidza

6. GARBIAR STAVEBNINY

- OJ – Garbiar – Tvrdošín, Vojtaššákova ul.,
 OJ – Garbiar – Liesek, Ul. SNP 247
 OJ – Garbiar – Trstená, oproti OVP
 OJ – Garbiar – Námestovo, Priemyselná ul.
 OJ – Garbiar – Habovka, pri PD č. 1

7. L & L TRADING, spol. s r. o.

- OJ – L & L TRADING – Rozvojová

1. prevádzka, Rozvojová 2, Košice
 OJ – L & L TRADING – Jazerná
 2. prevádzka, Jazerná 3, Košice
 L & L TRADING – obchodná kancelária:
 Jazerná 3, Košice

8. HIROPRO, s. r. o.

- HIROPRO, s. r. o. – Poprad, Teplická ul. 3 376
 OJ – HIROPRO, s. r. o. – V. Lomnica, Popradská 504
 OJ – HIROPRO, s. r. o. – Lip. Hrádok, Partizánska 92

9. STAVIVÁ TRENČÍN, s. r. o.

- OJ – STAVIVÁ TRENČÍN, s. r. o., Kasárenská 361

10. STAVOSPOL, spol. s r. o.

- OJ STAVOSPOL, spol. s r. o. – Turzovka, Jašíkova 101

BAU-MARKET, a. s.

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

**Ako vznikol Bau-market a aké úlohy by mal plniť?**

V decembri minulého roka sa začali moje prvé kontakty so skupinou obchodníkov, ktorí sa rozhodli postupovať vo svojich obchodných aktivitách spoločne. Postupne sme si ujasňovali svoje postoje a stanoviská a začiatkom roka 2005 bola v Bratislave zaregistrovaná spoločnosť Bau-market. Hlavnou úlohou novovznik-

nutej spoločnosti je zefektívniť procesy pri nákupe tovarov a služieb pre celú sieť partnerských predajní. Samozrejme, otvára sa tu aj priestor na rozvoj ďalších činností, ktoré je výhodné realizovať vo „väčšom balíku“.

Sleduje Bau-market trend na slovenskom trhu so stavebninami, ktorý je v združovaní predajcov?

Áno. Po príklady nemusíme chodiť ďaleko, môžu to byť predajcovia potravín, bielej a čiernej techniky, drogerie. Bola len otázka času, kedy sa tento proces začne aj v predaji stavebných materiálov, tak ako v mnohých krajinách Európy. Tam pôsobia kooperácie predajcov stavebnín už viac rokov, u nás vznikla prvá aliancia až koncom roka 2003.

Koľko partnerov tvorí skupinu Bau-market a aký je profil ich stavebnín?

K dnešnému dňu tvorí alianciu Bau-market sedemnást partnerov, ktorí spolu prevádzkujú 40 predajní stavebnín. Ide o stavebniny rozličného zamerania a veľkosti od špecializovaných predajní až po plnosortimentné predajne stavebných materiálov. Svojim partnerom garantujeme v ich regiónoch územnú exkluzivitu, ale napriek tomu ešte nemôžeme povedať, že tento počet je konečný. Chceme byť pre našich zákazníkov dostupní na celom území republiky, preto musíme ďalej pokračovať v rokovaniach s potenciálnymi partnermi a získať ich pre ďalšiu spoluprácu.

Čo to prinesie zákazníkom?

Zákazník získa istotu, že v predajniach členov skupiny Bau-market nájde kvalitné stavebné materiály spolu s kvalitným predajným servisom. Chceme našim zákazníkom poskytovať naozaj hodnotné riešenia, samozrejmosťou musí byť individuálny prístup predajcov k riešeniu ich potrieb. Formou organizovania atraktívnych akcií na rozličné druhy materiálov v spolupráci s dodávateľmi materiálov chceme zákazníkov presvedčiť, že stavanie s nami môže byť naozaj výhodné.

Ako pokračujú rokovania s výrobcami? Budete rozširovať ich počet?

Momentálne pokračujeme v stretnutiach s kľúčovými dodávateľmi stavebných materiálov a služieb. Máme záujem o dlhodobú spoluprácu a naozaj dobrý vývoj vzťahov, preto je pre nás veľmi dôležité hneď v úvode si podrobne vyjasniť všetky otázky rozvoja obchodnej spolupráce. Rozhodne nie je naším cieľom uprostred obchodného roka vstúpiť do rozbehnutých



Interiér predajne stavebnín Jovak v Bratislave

obchodov a narušiť ich chod, ale ako som spomenul, máme záujem dlhodobo spolupracovať, to znamená, že sa chceme dohodnúť na platforme vzájomnej výhodnosti.

Od mája minulého roka je Slovensko súčasťou EÚ. Čo priniesol vstup do tohto spoločenstva predajcom stavebných materiálov?

Vstup do Európskej únie nám priniesol mnoho rozličných výziev. Záleží len na nás, ako ich využijeme a ako sa s nimi dokážeme popasovať.

S odstupom času si dovoľm vyjadriť názor, že sme sa vopred dostatočne nepripravili na otvorenie hraníc a voľný pohyb tovarov. Denne sme konfrontovaní s ponukami rozmanitých zahraničných materiálov, ktoré sa k nám postupne dostávajú. Veľmi sa zvýšili aktivity firiem z okolitých štátov, kde je väčší trh so stavebnými materiálmi. Ale stretnúť sa s podobnými aktivitami slovenských firiem v zahraničí je skôr výnimka. Neverím, že by sme nemali čo ponúknuť.

Pôjdete teda so svojou ponukou do zahraničia?

Netajíme ambíciu rozšíriť naše pôsobenie postupne aj za hranice Slovenska. Už dnes pri budovaní orgánov spoločnosti spolupracujeme s kolegami z Českej republiky. Trhom, ktorý nás zaujíma, je práve český trh so stavebným materiálom. Samozrejme, prioritou na tento rok je naše pôsobenie na Slovensku. Čaká nás ešte množstvo práce s dobudovaním spoloč-

nosti a postupným presadzovaním našej obchodnej stratégie do života.

Názov: Bau-market, a. s.
Sídlo: Zadunajská cesta 10
851 01 Bratislava
Právna forma: akciová spoločnosť

Pobočky na území Slovenska:

MPL Bratislava, Galvaniho 8
Jovak Bratislava, Prievozská 32
Jovak Senec, Trnavská 19
Jovak Dunajská Lužná, Nová Lipnica 381
Jovak Chorvátsky Grob, Čierna Voda
MPL EGA Trnava, Mikovíniho 4
MPL Piešťany, Vrbovská 17
Porostav Hlohovec, Rázusova 73
MPL Stavro Trenčín, Rybárska 1
MPL Stavro Púchov, Areál Drevony
MPL Stavro Rybany, Železničná stanica
N.B.D. Prievídza, Košovská cesta 23
MPL Nitra, Cabajská cesta 30
BenátCentrum Zlaté Moravce, Tehelná 4
BC-Strechy Nitra, Akademická 5
Stavebniny FaF Veľký Meder, Okočská cesta 1677/5
MPL Nové Zámky, Výpalisko 12/B
Plastmont-SK Levice, Družstevnícka 5089
MPL Žilina, Bytčická 2
Stavmont Kysucké Nové Mesto, Rudinská cesta 1089
Stavbo Čadca, Horelica 104
Elbo-centrum Vrútky, Francúzskych partizánov 55
Grenstave Ružomberok, J. Kačku 6
String Dolný Kubín, M. R. Štefánika 43
String Chlebnice

Grenstave Liptovský Mikuláš, Okoličné 65
MPL Banská Bystrica, Zvolenská cesta 18
Porostav Brezno, Železničná 8
MPL Zvolen, Neresnícka 5
MPL Žiar nad Hronom, Priemyselná 23
MPL Prešov, Maybaumova 7963
MPL Poprad, Teplická 34
Baumeko Humenné, Mierová 62
Baumeko Medzilaborce, Ševčenkova 1
Baumeko Vranov nad Topľou, Budovateľská 1279
MPL Košice, Južná trieda 117
Tehelňa STOVA Spišská Nová Ves, Letecká 35
Tehelňa STOVA, Klčov č.35
Tehelňa STOVA Spišský Štvrtok, Osloboditeľov 67

Prespor, spol. s r. o.

Firma Prespor zaoberajúca sa predajom stavebných materiálov a výrobou stavebných prvkov počas svojej existencie zaujala stabilné miesto na trhu stavebných materiálov v bratislavskom regióne. Patrí medzi najväčších predajcov s komplexnou ponukou v oblasti predaja, dodávok stavebných prác a poradenstva. O rozhovor sme požiadali konateľa spoločnosti Prespor, spol. s r. o., Ing. Pavla Kečkéša.

Prespor pôsobí na Slovensku od januára 1993, no spočiatku sa profiloval najmä ako stavebná firma. Kedy ste sa začali orientovať aj na stavebné materiály?

Pôsobili sme v lokalite, kde sa uskutočňovali rozsiahle rekonštrukcie, takže aj preto naši zamestnanci mali klasické stavbárske profesie. Vzápätí sme v okolí Bratislavy začali stavať aj rodinné domy a postupne so vznikajúcimi skladovými priestormi sme sa začali meniť na obchodnú organizáciu, ktorá pretrváva dodnes. V rámci Presporu funguje aj výrobná časť, ale aj predaj stavebných materiálov a látok. V priestoroch pobočky v Šamoríne robíme zase stropné konštrukcie bežne používané v stavebníctve. Úspešne sa zaoberáme aj dodávkou komínových systémov, pričom túto divíziu by sme chceli časom oddeliť.

Aké hlavné rozdiely vidíte medzi vami a inými firmami špecializovanými napríklad na sanitu alebo dlažby?

Hlavný rozdiel vyplýva z toho, že svojím sortimentom nepokrývame celé Slovensko, ale máme len jednu predajňu v Bratislave.

Preto musí byť naša stratégia získavania zákazníka odlišná. Zatiaľ čo predajne so špecializovaným sortimentom využívajú vo veľkej miere obchodných zástupcov, my uprednostňujeme intenzívnu reklamu. Tá nám slúži na to, aby sme zákazníka prilákali do našej predajne, kde sa môže na vyššej úrovni oboznámiť s naším sortimentom. Je to preňho oveľa výhodnejšie, ako keby si mal vyberať požadovaný výrobok zo vzorkovníka ponúkaných tovarov prostredníctvom obchodného zástupcu.

Ako vnímate aktivity niektorých stavebnín smerom k združovaniu sa do sietí?

Myslím, že je to dobrý nápad, ako čeliť prílevu väčších firiem zo zahraničia. Pokiaľ nás však nedrží pokope vlastníctvo firmy, na jednom teritóriu sa stretávajú dvaja hráči, ktorí sú v jednom združení a chcú získať jednu akciu. Aj preto sa spolupráca na týchto akciách nekoná. Pokiaľ je stavebný boom a stavebníctvo v konjunktúre, ešte to ako-tak ide. Ak však nie, príde k väčším či menším otrasom a môžu nastať problémy.

Zdá sa, že ste k súčasnému stavebnému boomu zdržanliví. Má svoje limity?

Stávať sa bude stále, ale predpokladám, že o dva roky príde k miernemu poklesu a vývoj sa bude vyrovnávať s okolitými krajinami.

Slovensko už vyše roka pôsobí v zóne Európskej únie. Je to pre vás výhoda?

Otvorenie sa svetu prináša plusy aj mínusy. Určitá hrozba existuje, lebo podľa môjho názoru otvorenie sa Európskej únii priniesie okrem investícií aj zvýšenie konkurencie. Kapitál, ktorý na Slovensko prišiel, určitým spôsobom požierajú vlastné firmy zvonku, ktoré budujú veľké stavebné komplexy alebo priniesli investície.

Ako sa pozeráte na zvýšený výskyt lacných výrobkov prichádzajúcich k nám zvonka?

Slováci sú nepoučiteľný národ. Ak Slovák kúpi malú vec, ktorá je zlá a lacná, na druhý deň ju hodí do koša. Nepoučí sa a opäť si kúpi lacný výrobok od pochybného dodávateľa, ktorého vôbec nepozná.

Rozširujete sieť dodávateľov?

Áno, snažíme sa ju rozširovať a zároveň udržať zabehnutých dodávateľov. Budúcnosť skôr vidím v dodávke doplnkového sortimentu pre našich zákazníkov.

Aké ponúkate novinky?

Predajná a obchodná firma musia držať tie materiály a tovary, ktoré zákazník pýta, tak-

že určitým spôsobom kopírujeme svojich dodávateľov. Tam sa dlhodobo opierame o firmy, ktorých výrobky sa dobre predávajú.

Názov: Prespor, spol. s r. o.
Sídlo: Turbínová 1,
 831 04 Bratislava
Právna forma: spoločnosť s r. o.
Konateľ: Ing. Pavol Kečkéš

Pobočky na území Slovenska:
 Turbínová 1, Bratislava

bauMAX SR, spol. s r. o.

Jiří Šulc je konateľom spoločnosti bauMAX SR, spol. s r. o. – spoločnosti, ktorá je azda najznámejšou zahraničnou sieťou obchodov na Slovensku. Okrem iného v rozhovore povedal, ako on vníma situáciu na trhu so stavebninami a stavebnými materiálmi.



Ako hodnotíte vaše doterajšie pôsobenie na slovenskom trhu?

Na trhu predajcov stavebnín na Slovensku máme veľmi dobrú pozíciu. Počas uplynulých piatich rokov sme prestavali ťažiskové predajne a máme v nich tzv. nakladaciu zónu, kde si zákazník môže tovar naložiť priamo od pokladnice. Stavebný trh má na Slovensku potenciál, o čom svedčí aj fakt, že aj keď naň vlni vstúpila naša priama konkurencia v podobe Hornbachu, zaznamenali sme zvýšenie obratu.

Aká je obchodná politika vašej firmy? Cez aké marketingové nástroje sa vám podarilo presadiť sa na trhu?

V oblasti stavebnín chceme zákazníkovi stále ponúkať dobrú cenu. Nemáme záujem razantne hýbať s cenami hore ani dole. Snažíme sa ich nastaviť tak, aby sme ich mohli udržať čo najdlhšie. Nástrojom na presadenie sa na trhu je pre nás najmä pravidelná reklama, ktorá sa na začiatku stavebnej sezóny vždy posilní. Po prestavbe predajní získali stavebniny väčší priestor, aby zodpovedali tomu, čo zákaz-

ník očakáva, t. j. dostatočné množstvo tovaru a rýchlu mobilitu. Pokiaľ ide o marketingové ciele, je to predovšetkým férová politika v akciách, ale aj mimo nich. Priamym marketingom sa v súčasnosti snažíme čiastočne osloviť segment stavby súkromných rodinných domov, čo sú projekty vo výške päť až šesť miliónov korún.

Ako sa odlišujete od slovenskej, prípadne zahraničnej konkurencie?

Od konkurencie sa odlišujeme tým, že máme jasnú predajnú koncepciu.

S akými novinkami prichádzate na trh?

V stavebninách sa už nedá vymyslieť veľa nového. Stále sa však snažíme pracovať na zlepšení našich predajcov a hľadať ďalšie marketingové možnosti. Jedna novinka je v tomto roku pre nás mimoriadne významná. Koncom roka otvoríme bauMAX v Poprade a takisto pripravujeme zavedenie nových zákazníckych kariet, ktoré budú mať nastavené iné rabatové systémy. Verím, že prinesú prehľadné rabatových systémov voči zákazníkom a zvýšenie obratu v tomto segmente, v ktorom zákazník nakupuje za rok väčšie objemy.

Aké šance majú ostatné zahraničné stavebné siete, ktoré sa chcú presadiť na slovenskom trhu?

Myslím, že na slovenskom trhu máme ešte dostatočný priestor, aby sme robili solídne obraty, ale celkovo očakávam podobný vývoj ako v potravinovom segmente – teda koncentráciu. Malí strácajú podiel na trhu a tí veľkí ho získavajú. Miesto na trhu je vždy, otázka je, na aký profit sa toto miesto hodí. Podľa môjho názoru slovenský trh je relatívne malý na to, aby sa naň podarilo vstúpiť niektorým ďalším sieťam.

Rozlišujete medzi slovenským a zahraničným dodávateľom? Rozširujete ich počet?

Osobne to nerozlišujem. Pre nás je dôležitá dobrá nákupná cena, dobrá kvalita tovaru, spoľahlivý servis a spoľahlivá logistika, ako aj pochopenie nás ako partnera, našich potrieb a požiadaviek. Preto sa nesnažíme interne rozširovať lokálnych a zahraničných dodávateľov.

Ste schopní rýchlo korigovať svoje vzťahy k zákazníkovi podľa konkurencie – ste flexibilní?

Podľa mňa bauMAX patrí medzi najflexibilnejšie firmy na tomto trhu, inak by sme neboli úspešní.

Slovensko už vyše roka pôsobí v zóne Európskej únie. Je to pre vás výhoda?



Predajňa bauMAX-u

Keďže viac než polovicu tovaru sme na Slovensko dovážali, vstup do EÚ je veľkým prínosom. Okrem iného to spôsobilo zrýchlenie a zlacnenie logistiky. Ďalšou výhodou je proces certifikácie, ktorý tak až na malé výnimky úplne odpadol. Celkovo to pre nás znamená, že flexibilita možnosti dodávok z Poľska alebo Maďarska je oveľa lepšia. Pozitívne vnímame aj fakt, že obchodníci v pohraničí týchto krajín sa snažia obsadiť aj náš trh.

Aké trendy očakávate v oblasti svojej pôsobnosti?

Očakávam, že tento trh bude najbližších desať rokov rásť. Veľký význam prikladám výraznému zlacneniu hypoték. Verím, že trh so stavebnými materiálmi bude prevyšovať trhy s inými komoditami.

Názov: bauMAX SR, spol. s r. o.
Sídlo: Rožňavská 4, 831 04 Bratislava

Právna forma: spoločnosť s r. o.
Spoločníci: MEGA BAUMAX GmbH, Klosterneuburg, Rakúsko
Hrubý obrat koncernu za rok 2004: 3,65 mld eur (nárast o 5% oproti predchádzajúcemu roku)

Pobočky na území Slovenska:

Banská Bystrica, Zvolenská cesta
Bratislava I, Lieskovská cesta 15
Bratislava II, Rožňavská ulica 4
Bratislava III, Bajkalská ulica
Košice I, Moldavská 24
Košice II, Trolejbusová 3, pri hypermarkete TESCO
Martin, Obchodné centrum Turiec
Nitra, Chrenovská cesta 26
Prešov, Košická ulica
Žilina, Ul. vysokoškôľakov – oproti OC Dubeň

Hornbach – Baumarkt SK, spol. s r. o.

Už rok pôsobí na slovenskom trhu nemecká sieť obchodov Hornbach – Baumarkt so stavebnými a záhradnými potrebami. Popri svojom prvom supermarkete v Bratislave otvorila firma nedávno svoj druhý stánok v Košiciach. Aj o tom sme sa porozprávali s asistentkou marketingu Radkou Nademlejskou.

Ako hodnotíte vaše ročné pôsobenie na slovenskom trhu?

Ako veľmi úspešné. Dokázali sme sa presadiť v náročnej konkurencii a v apríli tohto roka sme v Košiciach sprístupnili druhú predajňu pre stavbu, dielňu a záhradu na Slovensku. S predajňou plochou 22 000 m² je to najväčšia predajňa Hornbach v Európe.

Hornbach v Košiciach priniesol originálne centrum Stavebnín Drive – In. Mohli by ste ho priblížiť?

Ide o celkom novú formu predaja stavebných materiálov. Zákazník vojde so svojim nákladným autom priamo k regálu, napíše požadovaný tovar na objednávací lístok a po naložení vozidla a zaplatení môže s naloženým tovarom hneď odísť na stavbu. Aj v Bratislave má na základe 128-ročnej tradície rodinného podniku oddelenie stavebnín kľúčové postavenie, pričom má charakter samostatnej odbornej predajne.

Ako sa odlišujete od slovenskej, prípadne zahraničnej konkurencie?

V oblasti sortimentu, služieb a cien sme najkompetentnejšia a cenovo najvýhod-

nejšia predajňa pre stavbu, dielňu a záhradu na Slovensku.

Aký máte vzťah k domácim dodávateľom? Rozširujete ich počet?

Sortiment predajni Hornbach v Bratislave a Košiciach sa podobá ponuke v ostatných pobočkách Hornbach. Podiel tovaru od tuzemských výrobcov a dodávateľov predstavuje asi 20 percent.

Pomocou akých marketingových koncepcií sa vám podarilo presadiť sa na trhu?

Špecifická koncepcia firmy Hornbach spočíva v prevádzkovaní veľkoplošných predajní pre stavbu a záhradu so zvláštnou atmosférou. Priemerná predajná plocha predstavuje v súčasnosti 10 450 m². Najväčšie predajne Hornbach ponúkajú viac ako 70-tisíc rozličných druhov tovaru pre stavbu, dielňu a záhradu. Ich ponuka osloví nielen zákazníkov z radov domácich majstrov, ale aj profesionálov, a to predovšetkým remeselníckej firmy. Dôraz v prezentácii tovaru sa kladie na prehľadnosť, orientáciu a poradenstvo zákazníčkovi. Hornbach však patrí aj medzi firmy, ktoré svojim zákazníkom predkladajú vždy najlepšiu cenovú ponuku a najširšiu paletu doplnkových služieb.

Ako rýchlo ste schopní korigovať svoje vzťahy k zákazníkovi podľa konkurencie – ste flexibilní?

Pri viac než 60-tisíc druhoch tovaru sa môže stať, že konkurencia krátkodobou ponúkne výrobok lacnejšie. Keďže aj napriek tomu chceme byť najvýhodnejším obchodom pre stavbu domu a záhradu na svete, zaviedli sme záruku trvale najnižších cien. Kto bude túto službu využívať, nakúpi v Hornbachu aj v takýchto výnimočných prípadoch vždy najvýhodnejšie.

Názov: HORNBACH – Baumarkt SK, spol. s r. o.
Sídlo: Galvaniho 7, 821 04 Bratislava
Právna forma: spoločnosť s r. o.
Spoločníci: HORNBACH-BAUMARKT-AG (a. s.) Falcko, Nemecko

Pobočky na území Slovenska:

Galvaniho ulica, Bratislava; Moldavská ulica, Košice
Obrat koncernu: približne 2,2 miliardy eur.

(pet)

Foto: bauMAX SR, spol. s r. o.; Jovak, s. r. o.; SOAS, a. s.