

Moderní interiéry prodejen COOP



Remodeling prodejen COOP družstva Havlíčkův Brod

Na rekonstrukci těchto prodejen jsme zeptali osoby nejpopovolanější, předsedy představenstva COOP družstva Havlíčkův Brod pana Vladimíra Stehna.

Proč jste se do tohoto projektu pustili?

Remodeling prodejen považujeme za naprostou nezbytnost k tomu, abychom udrželi krok zejména se zahraniční konkurencí. Nelze dlouhodobě prodávat v „retro“ prodejních.

Podle jakých kritérií vybíráte prodejny, které projdou remodelingem?

Remodeling probíhá jak na největších prodejnách – zejména těch, které máme ve vlastnictví, případně těch, kde jsme se dohodli na dostatečném prodloužení nájmu za přijatelných podmínek. Probíhá **ale i na středních prodejnách**, například s obratem 700 000 až 1 000 000 Kč měsíčně. Postup remodelingu závisí i na případných stavebních úpravách (např. rozšíření prodejních ploch) spojených s poměrně složitým vyjednáváním se stavebními úřady a dalšími institucemi. Někdo vše jde „jako po másle“, někde je to ale problém a „úředního šimla“ k běhu těžko přinutíme.

Na co jste se u remodelingu zaměřili?

Remodeling u největších prodejen **spočívá v rozšiřování prodejních ploch na úkor skladových, případně v přístavbě prodejny, v úpravách podlah, osvětlení, v instalaci automatů na výkup lahví** A dále pak ve většině případech v **kompletní výměně obslužného zařízení včetně regálů v novém, zejména tmavém provedení**

Co bylo při rekonstrukci nejtěžší?

Jak jsem již uvedl, v některých případech remodelignů prodejen, které souvisely s nezbytnými stavebními úpravami, byl hlavní problém v povolovacích řízeních. A dále pak v nastavení harmonogramu postupu tak, aby uzavření prodejny bylo co nejkratší.

Jak je tedy časově náročné předělat jednu prodejnu? Co se dá dělat za provozu, na jak dlouho musí být prodejna uzavřena?

Dobu prodlužuje zejména úprava podlah - v případě litých podlah je to cca 5 dnů. **Celková doba od uzavření po znovu otevření však ve většině případů nepřekročí 14 kalendářních dnů** znamená to samozřejmě ale práci o víkendech, večer, případně i v noci. Celý proces je náročný také pro pracovníky prodejny - musí zajistit kompletní vyklizení zásob na prodejně a dále vyklizení veškerého zařízení. Pak si odpočinou při realizaci litých podlah. Poté je však čeká co nejrychlejší instalace nového zařízení, kdy již souběžně probíhá i doplňování zboží do regálů tak, jak jsou postupně instalovány. Velmi důležitá je koordinace veškerých kroků a pečlivě zpracovaný harmonogram postupu nejen po dnech, ale dokonce po hodinách.

Existuje nějaký jednotící prvek, který bude stejných u všech „nových“ prodejen?

V minulých letech (do roku 2017) jsme realizovali úpravy s řadou různých dodavatelů, tzn. jiný dodavatel nábytku, jiný dodavatel technologií, pak další dodavatel vah, kráječů, pokladen, reklamy aj. Od roku 2018 jsme přešli na jednoho generálního dodavatele - RN Servis Brno, který si veškeré subdodávky (jak prací, tak i zařízení) řeší sám dle předem schváleného projektu a rozpočtu. Jo to pro nás obrovská úleva, ušetříme vlastní pracovníky, máme jediného partnera, co se týče realizace i případných reklamací. Máme s ním již dobré zkušenosti a platí zde i to, že čím větší objem prací, tím se lépe vyjednávají obchodní podmínky spolupráce. Nehodláme na tomto systému nic měnit.

Které prodejny už jsou hotové a na jaké další se mohou zákazníci těšit?

Kolik je hotových prodejen je poněkud komplikovaná otázka. Bereme to tak, že remodeling včetně rozšíření prodejních ploch proběhly například i v prodejně TIP v OD Alej v roce 2016. Není to ale stejný projekt jako u prodejen roku 2018 a 2019. Velký počet remodelingů proběhl na převzatých prodejnách bývalé Jednoty Svitavy (Jevíčko, Dolní Újezd, Bystré, Svitavy, Polička sídliště, ale také např. Biskupice, Čistá aj.). **Celkem to tedy odhaduji na cca 30 až 35 prodejen.**

K nejúspěšnějším, a i nejlepším, si myslím patří zejména **prodejna Kroměříž** s indexem nárůstu obratu okolo 25-30 %. A to i přesto, že cca 1,2 km od této prodejny byla provedena kompletní přestavba marketu Lidl. Za další úspěšné prodejny považuji **Světlou nad Sázavou, Náměšť na Hané, Jihlavu** a mnohé další.

Rok 2020 zahajujeme již v lednu remodelingem **prodejn v Otrokovicích**, v únoru pak v **Brodku u Prostějova**, kde dojde současně k rozšíření prodejní plochy o více než 100 m². Pravděpodobně v březnu dojde k přístavbě a rozšíření prodejní plochy v **Krucemburku** a samozřejmě i ke kompletnímu remodelingu prodejny. Na duben je plánován remodeling prodejny **ve Ždírci nad Doubravou**. Následovat bude **ještě Přibyslav**, kde dojde k poměrně složitým stavebním úpravám, je to ale naše největší prodejna. Bez dalších stavebních úprav pak proběhne remodeling (litá podlaha + komplexní výměna zařízení) v **Morkovicích**. Nepočítám další prodejny s obratem okolo 1 - 1,5 mil. Kč, kam spadá **například Havlíčkova Borová, Štoky, Okrouhlice aj.** Vesměs se jedná o prodejny zařazené do řetězce COOP TIP, ale i COOP TUTY. Z tohoto pohledu bude rok 2020 skutečně velmi náročný.

Jaké jsou ohlasy zákazníků a zaměstnanců?

Ohlasy zákazníků jsou vesměs pozitivní, to samé platí i o zaměstnancích. Zaměstnanci rádi pracují v novém, moderním prostředí. Spokojenost zaměstnanců prodejen, co se týče prostředí, ve kterém pracují, i co se týče mezd, je pro nás prioritou. Z tohoto pohledu jsem přesvědčen, že přístup družstva je pro naše pracovníky motivační a výsledkem je jejich aktivní přístup a loajalita k družstvu.

Plánujete pro rok 2020 ještě nějaké další novinky kromě remodelingu prodejen?

Naším hlavním úkolem je další zvyšování výkonu na pracovníka. Objektivně nám k tomu napomůže očekávané zvyšování cen, zejména u masa a masných výrobků. **Chceme dokončit instalaci automatů na výkup lahví na cca 100 prodejnách z celkových 200, samoobslužné úseky ovoce a zeleniny.** Jako hlavní prioritu ale vidíme **postupné zvyšování podílu samoobslužného prodeje, a to zejména u vážených sýrů**, a to jak částečnou úpravou stávajících obslužných úseků na samoobslužné, tak i instalací samostatných chlazených ostrůvků.

Proto **v současné době testujeme nejvhodnější systém krájení sýrů, ale i jejich balení** Oproti původnímu záměru jsme se rozhodli instalovat krájení i balení sýrů, ale i vybraných uzenin přímo na prodejnách, nikoliv v rámci distribučního centra. Velkou zkušeností byla například návštěva finských prodejen COOP, ale i návštěva vybraných prodejen na Ukrajině, nedávna návštěva veletrhu obchodního zařízení v Miláně aj. Poměrně zajímavé zkušenosti jsme získali i z týdenního pracovního pobytu našeho pracovníka v Jednotě Galanta na Slovensku, zejména co se týče cenovek. I v této věci hodláme připravit a spustit v průběhu roku 2020 pilotní projekt na vybraných cca 5 prodejnách. Týkalo by se to zejména úseků ovoce a zeleniny a zboží v mrazicím zařízení. Nejedná se o instalaci jednotlivých elektronických cenovek na každou položku samostatně, ale **umístění cenovek na velkých TV obrazovkách**, které jsou propojeny se systémem. **Obrazovky jsou pro zákazníka přehledné a vždy aktualizované.** Naproti tomu v roce 2020 neuvažujeme o instalaci samoobslužných pokladen na dalších prodejnách.