

# Prodej se rozjíždí

*1994 – v Praze byla zřízena Galerie Rudolfinum, zaměřená na současné domácí a zahraniční výtvarné umění • Vznikl Evropský hospodářský prostor zaručující volný pohyb zboží, osob, služeb a kapitálu • Nelson Mandela se stal prezidentem Jihoafrické republiky • V norském Lillehammeru proběhly XVII. zimní olympijské hry, bez medailových zisků naší výpravy*

První krok, rozhodnutí pustit se do prodeje ohřívačů vody z daleké Ameriky, byl učiněn. Další kroky následovaly velice rychle. Počátkem devadesátých let byla doba velice rychlá. Nejen obor plynárenství, ale i trh s plynárenskými zařízeními se vyvíjely rychle a mnohdy živelně. Organizovaný systém prodeje byl zatím v plenkách, přímá konkurence nebyla, trh



byl nenasycený a zboží, o které byl zájem, se prodávalo poměrně snadno. Bylo tomu tak i s prodejem ohřívačů vody. Probíhající plynofikace, především na vesnicích, vytvářela silnou poptávku po ohřívačích vody. Aby obec získala dotaci na vybudování plynovodů, potřebovala maximalizovat počet přípojek a připojených objektů. Počet žadatelů o koupi ohřívače v obcích, kde probíhala plynofikace, se mnohdy počítal na stovky. Bylo tomu tak například i v Drnovicích, kde v době plynofikace stačilo navštívit ohřívače vody do provizorního garážového skladu a ty se prodávaly jak housky v krámě, z ruky do ruky. Nelze se divit, že prodeje rychle rostly a koncem devadesátých let minulého století dosahovaly 15 000 prodaných kusů ročně.

Živelný prodej byl postupně nahrazen více systematickým způsobem. Zasloužil se o to Michal Svoboda, který nastoupil do společnosti QUANTUM v roce 1995, dlouhá léta působil na pozici obchodního ředitele a zajišťoval prodej ohřívačů vody. S využitím Zlatých stránek byli kontaktováni instalatéri a montážní firmy z oblasti voda – topení – plyn. Cílem bylo získat obchodní zástupce. Mnoho z nich mělo obchodní ambice a skutečně, z některých se stali prodejci a posléze i majitelé velkoobchodů. Michal budoval prodejní síť plošně a snažil se pokrýt celou republiku. Přednost měly pochopitelně velkoobchody, nicméně v té době se velkoobchodní trh teprve pomalu rozvíjel. Mezi jinými se o to zasloužil Antonín Vaněk, který získal zkušenosti s fungováním velkoobchodů v Německu a po návratu zpět založil prosperující velkoobchod A. Vaněk. Byl propagátorem německého modelu třístupňového prodeje dovozce – odborný velkoobchod – montážní firma. Stal se také prezidentem v roce 1993 založené Asociace odborných velkoobchodů. Krátce po založení asociace sdružovala devět obchodních společností, o pět let později jich byla již padesátka. V souladu s myšlenkou třístupňového prodeje pokračoval i prodej ve společnosti QUANTUM.



K prvním a dodnes nejvýznamnějším velkoobchodům patřil Ptáček-Velkoobchod. Spolupráce byla zahájena, když Zdeněk Ptáček zakládal pobočku svého velkoobchodu ve Svitavách v době, kdy v regionu při výstavbě plynovodů a budování přípojek působila společnost

QUANTUM. Setkání s Romanem Matiovským zahájilo spolupráci obou firem, která pokračuje až do současnosti. Ptáček-Velkoobchod se svojí obchodní politikou nejlépe přizpůsobil specifickým podmínkám českého trhu, vytrvale rostl, zakládal nové pobočky a se 160 pobočkami se stal velkoobchodem číslo jedna. K významným velkoobchodům v oboru vodo – topo – plyn od počátku patřila skupina velkoobchodů Gienger. Gienger striktně vycházel ze způsobu tříступňového prodeje a využíval německé, za 90 let vytvořené know-how. Postupně získával menší obchodní firmy a vytvořil silnou skupinu, ve které nakonec skončil i velkoobchod A. Vaněk.



Rozvoj a prosperitu v letech 1993–1997 vystřídala krize. V roce 1999 nastal propad velkoobchodního trhu až o 20 %. Vzrostl počet nesolventních firem, což vedlo k likvidaci řady podniků. U velkoobchodů docházelo ke změnám majitelů. Trh se zaplnil, silní zakládali nové pobočky, slučovali se, konkurenční prostředí přitvrdilo. Trh se globalizoval. Počet velkoobchodů se postupně snižoval. Podstatné je, že společnost ohřivače vody se značkou QUANTUM stále prodávala, využívala síť velkých, celostátně plošně působících velkoobchodů, doplňovala je velkoobchody lokálně působícími a důsledně dodržovala tříступňový systém prodeje.

Prodej napříč celou republikou kladl zvýšené požadavky na logistiku. Snaha o zajištění minimálních dodacích lhůt vedla k vytvoření druhého skladovacího místa, pro obsluhu poptávky především z českých krajů. Centrální sklad, umístěn v sídle společnosti ve Vyškově, byl v roce 2000 doplněn druhým skladem, umístěným v Letech u Dobřichovic, nedaleko Prahy, u společnosti KB Therm. Spolupráce obou společností byla vzájemně prospěšná. Ohřivače vody QUANTUM vhodně doplnily sortiment v Letech prodávaných kotlů Modratherm, spo-

lečnost KB Therm poskytla také zázemí pro pravidelná každoroční školení autorizovaných servisních techniků QUANTUM a sama pro ohřivače QUANTUM zajišťovala servis. KB Therm se tak stal typickým lokálně působícím velkoobchodem, který však nabídl mnohem více než jen prodej výrobků.

Pokud celé spektrum velkoobchodů, spolupracujících se společností QUANTUM, ohraničují na straně jedné největší z velkoobchodů Ptáček-Velkoobchod a na straně druhé lokálně působící KB Therm, někde uprostřed by mohl být další dlouhodobě, od roku 1996 spolupracující velkoobchod MARO. Z původně malé firmy, působící na jednom místě v Pardubicích, rychle vyrostl významný velkoobchod s dvanácti pobočkami v sedmi krajích České republiky.

Nelze vyjmenovat všechny, historicky spolupracující, velkoobchody v oblasti vodo – topo – plyn. Mnohé z nich dlouhodobě působí dodnes, některé změnilly majitele i název, některé skončily s podnikáním. Všem však patří dík za prodej výrobků QUANTUM a za dosavadní spolupráci. Mnozí z nich byly nejen odběrateli ohřivačů vody, ale současně také dodavateli materiálů a komponent pro stavby. Bez této spolupráce by společnost QUANTUM nebyla tam, kde je dnes. Platí to pro QUANTUM jako dovozce a dodavatele výrobků QUANTUM, a platí to také i pro QUANTUM jako společnost realizující významné zakázky plynárenské, vodo hospodářské a stavební.

