

Ve velkoobchodu potravin patříme k nejsilnější pětce

Další díl seriálu **Top manažeři od nás** přináší rozhovor s Romanem Mazákem ze Šumperka, který vlastní a řídí jeden z největších velkoobchodů potravin v České republice. Řeč je o šumperské firmě Nuget.

ŠUMPERK Koupit, prodat, zase koupit a prodat. Nikdy nekončící koloběh obchodu si zvolil Roman Mazák ze Šumperka jako předmět svého podnikání. A počíná si v něm velmi dobřě. Dnes totiž vlastní a řídí jeden z největších velkoobchodů potravin v České republice – šumperskou firmu Nuget.

Kdy jste v sobě objevil podnikatelského ducha?

Nevím, jestli se u mě někdy typický podnikatelský duch objevil. Původně jsem o podnikání ani neměl zájem. Po průmyslovce a po vojné jsem šel pracovat do Železničních oprav a strojren v Šumperku. Tehdy jsem hodně sportoval, takže mi přišla vhod pravidelná osmihodinová doba a volné soboty a neděle.

Jaký byl důvod vašeho odchodu z Železničních oprav a strojren?

Podnik propouštěl, a první na řadě byli mladší a méně zkušení zaměstnanci. Teprve potom jsem šel pracovat do soukromé firmy, která rozvážela cukrovinky. Ta ale brzy skončila a neměla žádného nástupce. Zdálo se mi, že prostor v regionu pro toto podnikání pořád je. Proto jsem se dohodl se třemi spolupracovníky a v roce 1992 jsme založili firmu.

PROFIL

Roman Mazák

Majitel a ředitel společnosti Nuget má 41 let, vystudoval Střední průmyslovou školu v Šumperku.

Z historie firmy

Firma Nuget vznikla v roce 1992.

Je to významná velkoobchodní společnost, která začínala s distribucí cukrovinek. Nyní dodává široký sortiment potravinářských i nepotravinářských výrobků.

Firma zaměstnává zhruba dvě stovky lidí. Roční obrat podniku je 1,1 miliardy korun.

cházeli, takže od roku 1999 jsem jediným majitelem já.

Proč jste se vlastně rozešli?

Po roce odešel první společník, který měl rodinu a naše názory na pracovní tempo se tudíž lišily. V roce 1990 jsem se rozloučil i se zbývajícím dvěma, se kterými jsem se neshodl na dalším rozvoji firmy.

Začali jsme s malým skladem o osmdesáti metrech čtverečních.

ma má i hokejové mužstvo. Hrajeme rekreační ligu a myslím si, že úspěšně. Docela se nám daří.

Jste stejně jako ve firmě i v hokejovém mužstvu kapitánem?

Ne že bych chtěl za každou cenu šéfovat. Máme v týmu kluky, kteří hráli hokej závodně, ti mají hlavní slovo při sestavování soupisky. Já si беру na starost spíše ostatní věci kolem, organizaci a finanční stránku, takže o jediném kapitánovi nemůžeme mluvit.

Kam vůbec firma Nuget svou velikostí patří?

V oboru velkoobchodu potravin patříme mezi pět největších českých firem, které jsou schopné konkurovat nadnárodním řetězcům, a jsme největší v Olomouckém kraji. Jsou tu i další firmy, které ale dělají jen lokální distribuci. Republikový dosah má opravdu jen tato silná pětka.

Jak se vám daří konkurovat zahraničním kolosům?

Už v roce 1995 byla prognóza, že do pěti let bude osmdesát procent trhu patřit zahraničním řetězcům a nezávislý trh skončí. Slo to trochu pomaleji, ta situace se vytvářela ne pět, ale patnáct let. Takže jsme měli víc času něco vybudovat, vytvořit. Tím, že jsme investo-



12 let v čele Nuget založil Roman Mazák se třemi spolupracovníky. Od roku 1999 je jejím jediným majitelem.

Foto: Petr Janeček, MF DNES

V jakém oboru by to bylo?

Co se týče výroby, tak by to samo-

šuje. Máme vše zorganizované tak, abychom bez problémů obsloužili

Jaké byly začátky?

Chtěli jsme vyzkoušet, jestli to vůbec zvládneme. Začali jsme s malým skladem o rozloze osmdesáti metrů čtverečních. Postupně jsme kupovali nová auta, zvětšovali prostory, rozšiřoval se sortiment. Díky naší tvrdé práci firma rychle rostla.

Kdy nazrála doba vybudovat velké logistické centrum?

Do roku 2005 jsme fungovali přímo ve městě, ale tam už byla situace neúnosná. Bylo to jednak kvůli omezeným prostorům, a také kvůli lidem, protože frekvence kamionové dopravy pořád rostla. Takže jsme se rozhodli po dohodě s městem Šumperk pro výstavbu nového skladu v průmyslové zóně. V Šumperku už máme za sebou asi pět etap. Zatím poslední rozšíření se uskutečnilo v roce 2008. Momentálně máme 10 500 metrů čtverečních skladových prostor. Je tu asi 20 tisíc paletových míst. V případě potřeby máme stále možnosti pro rozšíření stávajícího skladu.

Jste stále čtyři společníci?

Už dlouho ne. Pomalu jsme se roz-

Postupně jsme rostli. >>

V čem je lepší být jediným majitelem, jediným člověkem, který rozhoduje o nejdůležitějších krocích firmy?

Do odchodu společníků se každé rozhodnutí konzultovalo, trvalo to všechno dlouho. Teď se nemusím s nikým radit, každé rozhodnutí je jen na mně a o to je vše snazší. Ta rozhodnutí musí být leckdy velmi rychlá, protože podnikatelský život běží rychleji než ten běžný. Ne každé rozhodnutí, které jsem udělal, bylo vždy správné, ale ve většině případů správná byla. Prosperující firma se dvěma sty zaměstnanci je toho důkazem. Rozhodně ale nejsem nějaký autokrat. Jsou tu schopní vedoucí jednotlivých oddělení, se kterými se radím o aktuální situaci, ale ve finále je to na mně.

Máte vůbec čas na koníčky a jak relaxujete, když nepracujete?

Pokud nejsem ve firmě, tak se věnuji sportu. Hraji hokej, jezdím na lyžích, na kole, hraji tenis. Naše fir-

vali veškeré finance do firmy, se nám podařilo vybudovat konkurenceschopný velkoobchod na nezávislém trhu.

Souhlasíte, že úspěšná firma by měla pořád růst?

To platí pořád a nejenom v obchodě. Výkyvům se ale nikdo nevyhne. My jsme do roku 2009 rostli, potom přišel v krizi pokles. Teď už zase rosteme, byť pomalu. Opravdu je důležité, aby se firma pořád rozvíjela. Každý rok, který ztratíte, je v tak obrovské konkurenci velký problém, který se těžko dohání.

Obchod je pořád jen obchod. Stále se jenom něco nakupuje a prodává. Vy jste v branži asi dosáhl maxima toho, co je v českých podmínkách možné. Neláká vás ale například pustit se také do výroby?

Ty tendence tady samozřejmě jsou. Člověk je ale jenom jeden a nemůže dělat všechno. Dokud je možné rozvíjet obchod, tak se budu věnovat obchodu. Pokud už budou možnosti omezenější, nezřídím se toho, že půjdeme do výroby. V tuto chvíli to ale není na pořadu dne.

zřejmě byly potraviny. Má to svoji logiku, dnes nemám jenom velkoobchod Nuget, ale jsem společníkem ve firmě Folget, která má na Moravě síť maloobchodních prodejen, takže ten řetěz se nějak uzavírá. Máme velkoobchod, maloobchod a chybí už jen výroba jako první článek řetězce.

Nejsem autokrat. Jsou tu schopní vedoucí oddělení, se kterými se radím. >>

Co poloha, špatná dopravní dostupnost Šumperka. Pro velkoobchod to musí být ještě větší problém než pro výrobce...

Problém to je, ale my se jej snažíme eliminovat tím, že naši řidiči vyjíždějí se zbožím už kolem druhé hodiny v noci, takže špičku mienenie a auta se už kolem poledne vrací zpátky. Díky tomu se problematika dostupnosti značně zmen-

okruh do dvou set kilometrů. Kdybychom ale vyjížděli kolem páté šesté hodiny, tak bychom neměli šanci.

Ze Šumperka je to na západ republiky víc než dvě stě kilometrů. Tam zboží nedodáváte?

Máme pobočku v severních Čechách, západ republiky potřebujeme obsloužit také. Zatím jsme tam v omezených pronajatých prostorech. Teď v Liberci budujeme nový velkosklad, který by měl být hotový na jaře. A kdo ví, zda se v budoucnu nerozšíříme i do jižních Čech, a tím pokryjeme i zbývající část republiky.

Jaká je budoucnost firmy?

Myslím si, že na nezávislý trh mimo řetězce pořád nějaké procento vždycky zůstane. Řetězce určitě nikdy nebudou mít sto procent trhu. To není možné. Takže je tu prostor pro menší prodejny, které jsou v určitém ohledu pořád schopny konkurovat těm velkým. A mohou být leckdy i levnější. Lidé si toho začínají všimnout, začínají reagovat. Věřím, že se v budoucnu situace zlepší v náš prospěch.

Rostislav Hányš



Místo pro 20 tisíc palet
Momentálně má firma Nuget 10 500 metrů čtverečních skladových prostor. Nachází se v nich zhruba dvacet tisíc paletových míst.

Prosperující firma
Do roku 2005 fungovala firma ve městě, poté vystavěla nový sklad v průmyslové zóně a přesídlila tam. Dnes má prosperující podnik dvě stě zaměstnanců.

2x foto: P. Janeček, MF DNES

