

KAŽDÝ JE DŮLEŽITÝ

Když byla v Česku založena firma Meffert ČR, byly to tehdy v roce 1991 dvě sestry důfa Praha a důfa Morava. Cílem bylo přinést na český trh nové kvalitní produkty a technologie v oblasti barev a laků. „Byli jsme opravdu jedni z prvních, kdo Česku nabídl novou dimenzi kvality barev a laků. A děláme to dodnes,“ říká spoludávatel firmy Ondřej Svačina.

Valerie Saara
archiv Meffert



Těch uplynulých 33 let vidí Ondřej jako období velkých změn, ať již jde o vývoj konkurenčního prostředí, či stylu obchodu. V současné době klade Meffert největší důraz na profesionální přístup k zákazníkům a správnou volbu kvalitních a efektivních materiálů pro každou konkrétní stavbu. „Ač naši zákazníci jsou stále z obchůdků s barvami, jsou to i hobbymarkety a velké stavebniny. Jsme za tuhle šíři vděční, ale i tak jsme si zvolili tu nejtěžší cestu na vrchol, a to je být přímo na stavbách. Chceme být pro stavbaře opravdovým partnerem v oblasti zateplovacích systémů, vnitřních maleb a podlah.“ Co se skrývá za termínem opravdový partner? Návrh či optimalizace materiálů v rámci daných rozpočtů, zprostředkování kvalitní realizační firmy, technické kontroly, konzultace a případné úpravy řešení v průběhu celé stavby. „To všechno s jediným a jasným cílem. Abychom si s partnerem za nějaký čas mohli říct, že to byla opravdu fajn spolupráce a mohli začít přemýšlet, čím budeme pokračovat. Já nevím, jak to kdo má, ale pro mě je to nejhezčí chvíle na celém obchodu,“ usmívá se Ondřej.

Dva pilíře úspěchu...

Aby ale takové partnerství na stavbě mohlo vzniknout, je třeba naplnit mnoho faktorů a spojit je všechny v jeden celek.

Základem je kvalita a šíře materiálů. „Bez nich by to nešlo. Naši zaměstnanci nejsou vychováni marketingem ve smyslu, že máme nový produkt, který je nejlepší na



světě a toto referujte dál. Papír snese všechno. Aby se jim produkt opravdu dobře nabízel, tak mu musí věřit oni sami, zkusit si ho, mít zpětné reakce od zákazníků, reference, ale také znát správné použití v konkrétních podmínkách. Každý produkt má své místo, jen je potřeba ho znát a správně použít. Není produkt, který je vhodný absolutně na všechno. A to jsou ty detaily, ve kterých vynikáme," přechází Ondřej plynule k druhému pilíři, na němž Meffert stojí.

Dalším dílem do skládačky úspěchu je totiž kvalitní tým zaměstnanců. Nejen odborná znalost a prodejní talent dělá tým kvalitním. „Zdaleka ne. U nás ve firmě se stále snažíme zdokonalovat a provazovat jednotlivé týmy i lidi mezi sebou. Je potřeba, aby každý věděl nejen všechno o produktech, ale také to, proč dělá svoji práci a jaký má mít výsledek. A chci zdůraznit to slovo tým. Protože u nás je velmi důležitá provázanost. Každý ve firmě je důležitý a jen vzájemná spolupráce a respekt vytvoří opravdový tým," zdůrazňuje Ondřej Svačina.

... a řada detailů

K těm dvěma hlavním pilířům pak patří ještě celá řada dalších. Schopnost zvládat byznys v čase, tedy mít vždy materiál k dispozici. Schopnost sledovat vývoj z hlediska sortimentu i služeb. Pozornost věnovaná environmentálním aspektům, snižování uhlíkové stopy a podpoře zdravého bydlení. V tom všem samozřejmě důležitou roli hraje mateřská firma v Německu. Ta se svými 12 výrobními závody tvoří dokonalé vývojové



i výrobní zázemí. „Už jsme zažili doby, kdy byl nedostatek zboží a surovin. Podrželi nás. A i v těch časech, díky naší propracované logistice, jsme z našeho skladu v Horních Počernicích dokázali expedovat a určovat priority tak, aby řemeslníci nestáli na lešeních bez materiálu. Dnes máme jiné téma, a tím je enormní závislost na manuálně pracujících lidech, přicházejících z východu. Riziko, že by mohli odejít, je značné. Proto se již dnes snažíme nabízet materiály a technologie, které zefektivňují pracovní procesy. V tom vidím velkou příležitost pro budoucnost," uzavírá téma úspěchu Ondřej Svačina. ■