

Ze sto let staré stodoly vybudoval sídlo společnosti...

PÍSEK - Každého, kdo po dlouhá desetiletí přijížděl do Písku od Prahy, vítala u cedule Písek stará, chátrající stodola. Změna přišla až s rokem 2012, kdy si tento objekt pro svůj podnikatelský záměr vybral Milan Páral, s kterým jsme si povídali o jeho podnikatelských začátcích.

Můžete představit svoji firmu?

Prodáváme zboží z oboru lesní a zahradní techniky a elektrické ruční nářadí pro řemeslníky a kutily. Co se služeb týče, poskytujeme záruční a pozáruční servis, náhradní díly, provádíme údržbu soukromé a firemní zeleně, půjčujeme zahradní stroje, navrhujeme a realizujeme automatické závlahové systémy a systémy robotických sekaček trávy.

Proč jste si k podnikání vybral právě tento objekt?

Prostě se mi líbil. Na to, že se jednalo o stodolu, měla budova velmi zajímavě řešenou architekturu. Už při první prohlídce jsem věděl, že to je to, co hledám. Splňovala navíc i mé potřeby na velikost zázemí. Díky ní máme dnes k dispozici takřka 2x500m² vnitřní plochy a k tomu dalších 1000m² plochy venkovní.

Znáte historii budovy? Kdy byla postavena?

O historii budovy toho, bohužel, moc nevíme, jelikož se zřejmě nikdy nejednalo o významný objekt. Pokoušeli jsme se dopátrat nějakých informací, ale marně. Víme tak jen, že šlo o zemědělsky využívaný objekt, údajně se tu měl snad skladovat len. Nikde jsme nedohledali ani rok výstavby, a tak jediný, nám známý letopočet, je rok 1911, který jsme našli vyznačen na krovu. Budova je tak stará minimálně 100 let.

Vidím, že jste původní architekturu docela zachoval.

Ano, je to tak. Už když jsme seděli s architektem nad projekty, tak jsem vyžadoval, aby si budova zachovala v maximální možné míře svůj vzhled, což se nám, myslím, povedlo. I z venku přistavěné schodiště do nově vybudovaného patra svým vzhledem ladí se zbytkem budovy.

Nyní k vašemu podnikání. Co vás k němu vedlo?

Jako zaměstnanec jsem se v tomto oboru pohyboval takřka 15 let. Pracoval jsem na různých pozicích – prodejních i servisních. Díky tomu jsem nasbíral řadu cenných zkušeností, ze kterých nyní těžím. A co mě

vedlo k podnikání? Ať jsem pracoval pro jakoukoliv společnost, nikdy jsem nebyl spokojen s jejím celkovým přístupem k zákazníkům. Vždycky jsem měl dost jinou představu o tom, kdo je náš zákazník, co by měl pro nás znamenat a jakou péči bychom mu měli věnovat. A tak jsem se rozhodl založit vlastní firmu, prostřednictvím které bych mohl své představy realizovat.

To určitě nebyl jednoduchý krok. Jaká je vaše podnikatelská vize?

Chci vytvářet, budovat a rozvíjet společnost obsluhující rozsáhlý okruh zákazníků, od domácích uživatelů po profesionály. Chci nabízet širokou škálu kvalitních produktů známých i méně známých značek. Záleží mi na dobré ceně a k ní se snažím zákazníkovi poskytnout ještě něco navíc. Ctím pravidlo, že každý zákazník musí vždy dostat ten nejvhodnější produkt, který odpovídá jeho potřebám. Dle mého právě v tom tkví základ, na němž budu schopen postavit, spolu s ostatními faktory, spokojenost zákazníka.

Máte konkrétní model, jak byste chtěl svých cílů dosáhnout?

Vím, že prodejem žádný obchod nikdy nezačíná a už vůbec nekončí. Věnuji proto velkou pozornost předprodejnmu servisu a poradenství. Za neméně důležité považuji poprodejní servis spočívající v dokonalém seznámení zákazníka se zakoupeným produktem, poskytnutím dopravy a zaškolením v obsluze. Nej důležitější podíl na mé základně služeb však představuje záruční a pozáruční servis všech produktů, které prodávám.

To určitě nezvládáte všechno sám. Kolik zaměstnáváte osob?

Aktuálně čtyři zaměstnance na provozovně v Písku a dva ve Strakoncích. Mám na ně velmi striktní požadavky. Vyžadují, aby si mou vizi a mé cíle vzali za své a obsluhovali mé zákazníky stejně, jako bych to učinil já sám. V duchu těchto hodnot je vychovávám, investuji do nich peníze a čas, vzdělávám je a školím.

Čím se chcete odlišit od konkurence?

Chci dělat svou práci pořádně a poctivě. Tyto hodnoty se sice dnes už moc nenosí – každý druhý hledí jen na maximální zisk, a kvůli němu jdou třeba i za hranice slušnosti. Kolikrát mi přijde, že některé firmy svými nabídkami už dělají z lidí



Původní stav chátrající stodoly.



Po rekonstrukci – prodejna společnosti ZAHRADNÍ TECHNIKA PÁRAL s.r.o. v Písku...

hlupáky. Já ale nechci překračovat určité meze, byť je jiní překračují pomalu každý den.

Jaké meze máte na mysli?

Uvedu to na příkladu. Zhruba před dvěma lety poskytla jedna konkurence do internetového testu bubnovou sekačku, u které uvedla cenu zhruba 26 000 Kč. Letos jsem zachytil reklamní leták, kde stejná firma prezentuje stejný model sekačky a uvádí cenu před slevou 34 000 Kč, akční cenu cca 18 500 Kč, a tudíž je sekačka nabízena s „neuvěřitelnou“ slevou cca 15 500 Kč. Uvedená akční cena je ale toho času cenou naprosto běžnou u srovnatelných, ba i kvalitnějších výrobků jiných značek. Ceny produktů v našem oboru neustále klesají, a je proto velmi pozoruhodné, že by jeden konkrétní model sekačky během dvou let zdražil o 7,5 tisíce korun. Nepřipadá Vám mnohem pravděpodobnější, že daná sleva je jen pro oko? A to je právě to, čeho já se chci vyvarovat. Nechci dělat ze svých zákazníků hlupáky. Naše prodejní ceny jsou ceny reálné, často jsou to ceny doporučené či stanovené přímo výrobcem. Akční cena je pak tvořena odečtením skutečně poskytnuté slevy. Ta sice někdy nevypadá pro oko tak skvě-

le, ale každý zákazník si v porovnání s konkurenčními nabídkami může spočítat, že jde skutečně o velmi dobrou nabídku.

Kde naleznou zákazníci informace o zmíněných akčních cenách?

Vše o mé společnosti a celou naši nabídku včetně kontaktů na jednotlivé prodejny naleznou zákazníci na webových stránkách www.milanparal.cz. Tam mohou také registrovat svůj e-mail a my jim budeme zasílat všechny aktuální akční nabídky, a nejen ty. Zásíláme pravidelně i spoustu tipů a rad pro zahradu a dílnu.

-pi-

Páral
ZAHRADNÍ TECHNIKA

Písek, Pražská 484,
Telefon 382 271 693

Strakonice, Lidická 1081
Telefon 383 322 119

www.milanparal.cz