

Mladá fronta a.s.



Expandující přeživší

Veikoprodejnára s elektrem odzvonilo, říká šéf sítě Expert ČR Peter Weiss

BYZPVS str. 6

Šest knih a jedna cena

Dnešní vítěz literární ceny Man Booker Prize může čekat výrazný růst prodeje

KULTURA str. 14

PAVEL PÁRAL: ADRIANINA JÍZDA

NA KOČKOVIC LOCHNESCE

Komentář str. 12



protagonisté dne



DANIEL BENĚŠ
šéf ČEZ



Skupina zvažuje, že se zbaví části větrných projektů v Polsku. Nemá totiž jistotu, do jaké míry bude polský stát do budoucna podporovat zelenou energii včetně větrných elektráren. **str. 1 a 4**



PETER WEISS
šéf Expert ČR

Původem německá síť s elektrem hodlá letos k loňským tržbám kolem 1,4 miliardy korun přidat dalších deset procent. Současně plánuje další růst počtu poboček na konečných šedesát až sedmdesát. **str. 4**



SI TIN-PCHING
čínský prezident



Může děkovat Západu za sankce vůči Rusku, kde se Číně otevírají dosud nemyslitelné šance. Peking dohodami s Moskvou získává plyn, možnost úvěrovat ruské banky i lepší pozici pro jūan. **str. 8**

Sít' Expert ČR chystá expanzi

Prodejcům elektroniky pomohl konec dotovaných mobilních telefonů

MALOOBCHOD
Daniel Novák | Praha

Pokud se nepočítá nový slovenský hráč, tak na tuzemském trhu s elektrem už ze zahraničních řetězců zůstal jediný zástupce. Z Německa pocházející síť Expert ČR si však věří a flintu do žita nehází. Jen letos přidá k loňským tržbám kolem 1,4 miliardy korun dalších deset procent.

Plánuje rovněž další růst počtu poboček. „Konečné číslo může být v budoucnu kolem šedesáti až sedmdesáti,“ řekl deníku E15 šéf sítě Peter Weiss. Bezhlavě se ale firma do expanze pouštět nechce. „Nic nás netlačí. Otevírá nové prodejny budeme jen tam, kde bude dobrá příležitost,“ dodal manažer.

Aktuálně společnost provozuje kolem pěti desítek prode-

jen, a to hlavně ve středních a menších městech. Obchodní model Expertu ČR podle Weiss se s přítomností na dražích obchodních třídách velkých měst nebo v nákladově náročných obchodních centrech nepočítá.

odbyt televizorů nebo fotoaparátů.

O tom, že podmínky na trhu jsou ale navzdory zlepšení stále tvrdé, vypovídá ziskovost firmy. Provozní výsledek nepřekročil minulý rok milion, v čistém dokonce ani sto tisíc

rovněž bavorská rodinná firma K+B, většinový vlastník tuzemského Expertu. Kromě mateřské firmy ale mají v síti malé podíly také tuzemští podnikatelé, kteří na svůj účet provozují část prodejen. V tom se model expertu liší od franšiz, kde jednotliví franšizanti majetkovou účast na samotné síti nemají a držitel hlavní licence jen odvádějí poplatky.

Letošní rok se nesl pro trh s elektrem ve znamení přeskupování síl. Řetězec ElectroWorld koupila od britské skupiny Dixons slovenská společnost Nay. Síť Datan pro změnu po dlouhém vyjednávání opustila britsko-francouzská firma Darty a řetězec se vrátil pod plnou kontrolu jeho českých manažerů. Pětinnový podíl v Datanu ale překvapivě získala také domácí skupina HP Tronic, která se angažuje v konkurenční síti Euronic.

1,4

miliardy korun loni
utržil řetězec obchodů
s elektronikou Expert ČR

Plány na další růst pozitivně ovlivnila situace na trhu. „Celý trh se oživil,“ uvedl Weiss. Prodejcům podle něj mimo jiné pomohlo rozhodnutí mobilních operátorů dále nedotovat telefony. Tradičně roste prodej počítačů, tabletů a dalších podobných zařízení. Naopak dlouhodobě slabší je

korun. Na rozdíl od některých velkých konkurentů je ale Expert ČR stále v plusu. Podíl řetězce na českém trhu se podle posledních dostupných údajů pohybuje kolem sedmi procent.

Sít' Expert je součástí stejnojmenné mezinárodní nákupní aliance, do které patří

Weiss: Velkoprodejním s elektrem odzvonilo

Praha | Jesliže prodejci potravin nemají na různých ústláno, o tradičních obchodních s elektrem to platí dvojnásob. Ti kromě nelibostné konkurenční říše mezi sebou navzájem válčí také s dravými e-shopy. Šéf tuzemské sítě Expert ČR mimo jiné vysvětluje, proč až na výjimky velcí zahraniční hráči v Česku neuspěli.

E15: V jaké kondici je český trh s elektrem?

Trh v České republice je už z hlediska konkurence hodně píný. Možná dokonce více než v Německu a jiných státech. Konsolidace, která v jiných zemích proběhla již před deseti lety, tu sice už také začala. Přesto je na trhu stále ještě moc hráčů. A tlak na marže je extrémně vysoký.

E15: Máte recept, jak marže vylepšit?

S maržemi toho příliš neuděláme. Ve chvíli, kdy prodáváte stejné produkty jako konkurence, a lidé se o cenách rychle informují na internetu, tak je marže daná. Všichni velcí hráči na trhu tak mají ceny v podstatě stejné. Musí-



me proto prodávat více, být efektivnější, snižovat náklady. A v situaci, kdy zavírají hlavně menší obchody, zůstane větší díl pro velké prodejce.

E15: Jak v této situaci můžete konkurovat e-shopům?

Internetové hráče již nevnímáme jako někoho odlišného od nás. Největší e-shopy otev-

rají výdejní místa nebo přímo prodejny, kamenní prodejci naopak posílují internet. Dochází k silnému prorůstání modelu z obou stran.

E15: Pokud odhlédneme od slovenského konkurenta, tak jste v České republice zůstali jako poslední zahraniční obchod s elektronikou. Proč se

tu zahraničním prodejcem nedali?

Podstatné pro úspěch je nekopírovat zahraniční prodejní systémy. Každá země má však své zvláštní podmínky, a ti, kteří chtěli prodávat stejným způsobem jako například v Německu, odešli první. Jde o naroubování silných stránek mezinárodního obchodního modelu na lokální situaci. Druhá vlna těch, kteří odešli, jednoduše včas nezjistila, že v České republice není dostatečná kupní síla. My jsme také dostávali nabídky na vybudování prodejen o několika tisících metrech čtverečních. Když jsme si ale spočítali náklady a srovnali je s kupní silou, tak to jednoduše nevyčázelo.

E15: Síť Expert se zatím na tuzemském trhu spíše vyhýbala velkým městům. Budete na na tom něco měnit?

Ve velkých městech stále příliš prostoru pro náš byznys nevidíme. Prodejny o třech tisících metrech čtverečních totiž stále vnímáme jako nekonstruktivní. Tím spíše v éře rostoucího internetového prodeje.
>dnv