

Peter Weiss:

Chceme zůstat elektroprodejcem s osobním přístupem

We want to remain the electronics
and appliances dealer with a personal touch

Peter Weiss je jednatelem společnosti expert ČR a K + B Expert. Firmu začal budovat spolu s kolegou Ladislavem Pospíšilem před dvaceti lety, kdy prodej elektrospotřebičů zažíval ohromný rozmach. Do Čech se přestěhoval z rodného Bavorska a sám o sobě tvrdí, že se zde cítí doma se vším všudy. S výjimkou některých sportovních klání České republiky faní, i když se tuzemský trh elektro občas vymyká světovým zvyklostem:

Kontakt: Peter Weiss, expert ČR, Jiráskova 100, 602 00 Brno, tel. +420 543 22 22 22, email: p.weiss@expert.cz
Foto: Petr Štěrba, Market Research
Text: Petr Štěrba, Market Research
www.expert.cz, www.kbexpert.cz
www.kbexpert.cz, www.kbexpert.cz
www.kbexpert.cz, www.kbexpert.cz
www.kbexpert.cz, www.kbexpert.cz
www.kbexpert.cz, www.kbexpert.cz
www.kbexpert.cz, www.kbexpert.cz
www.kbexpert.cz, www.kbexpert.cz
www.kbexpert.cz, www.kbexpert.cz
www.kbexpert.cz, www.kbexpert.cz



expert ČR

Nákupní sdružení expert ČR vzniklo v roce 1996. O rok později bylo přijato za člena sítě Expert International, která svým obětem zaujímá mezi evropskými řetězci 4. místo. Současná česká expertní síť se skládá z 20 společníků a 52 prodejen. Velkoplošné prodejny nabízejí veškerý sortiment z oblasti elektroniky, elektrospotřebičů a počítačů pro domácnost, a to včetně příslušenství a servisu. Webový obchod Expert.cz se řadí k největším prodejcem elektro na českém internetu.

expert CR was founded in 1996. One year later it was accepted as a member of the Expert International network, with the fourth highest sales among European chains. The current Czech expert network consists of 20 partners and 52 stores with plenty of floor space to offer a wide range of household electronics, electrical appliances and computers including accessories and advice. The Expert.cz webshop is one of the largest sellers of electronics and appliances on the Czech internet.

Na trhu s elektrem se pohybujete celý svůj profesionální život. Kam podle vás směřuje v současnosti?

Všechny trendy zatím vznikly v Americe a přes Velkou Británii a Německo se dostaly až k nám. Vždycky se tak dalo předvídat, co se u nás uchytí a co ne. Tedy až na internetový prodej, který se rozvíjí rychleji u nás než v zámoří. Trh nyní směřuje k fúzi kameniných a internetových obchodů. Každá prodejna musí mít svůj e-shop a každý e-shop svou prodejnu nebo výdejní místo.

Dlouho jste kladli důraz na kamenné obchody. Neobáváte se, že nákupy přes internet jejich počet hodně omezí?

Nebereme e-shop a kamenné prodejny jako konkurenci. Máme přes 50 prodejen, šedesátka je blízko. Naším cílem je zůstat elektroprodejcem s kamennými prodejny a osobním přístupem. Je unikátní, že Češi chtějí nakupovat přes internet, ale upřednostňují osobní odběr. Až z 80 procent. To znamená ohromnou příležitost pro prodejny. Lidé přijdou pro objednané zboží a mohou zde dokoupit příslušenství. A podíl prodeje přes internet je v Česku největší na světě, přes 33 procent. Přiznám se, nevěřil jsem, že se to stane...

Jak se mění zákazníci?

Potřeba dát si poradit klesá. Kupující bývají informováni minimálně stejně dobře jako průměrný prodáváč. Ten však i nadále musí umět výrobek předvést – tím spíše, když se IT, domácí elektronika a multimédia integrují. Ve všech evropských zemích existuje rovněž cílová skupina zákazníků, která preferuje osobní kontakt. Jde hlavně o starší generaci, tedy seniory. Navíc jejich počet roste. A možná se situace opět změní. Pocit, kdy si sám v prodejně vybírám zboží, mohu se s někým poradit, prohlédnout a osahat výrobek ze všech stran, pak si ho hned odnést domů a těšit se z něj, se prostě nedá ničím nahradit.

„Ubíráme se směrem k elektronické domácnosti.“

“We are continuing to move towards electronic households.”

Bez kterých věcí, s nimiž obchodujete, se neobejdete?

Tak to by byl dlouhý seznam. Pračka, lednice, myčka, sušička a všechno další vybavení do domácnosti. Pak mobil, tablet nebo notebook, spíše oba. A celý počítačový komplet. Některé věci jsou nutné skutečně a o některých si to myslíte. Tento trend bude pokračovat. Vždyť v současnosti umí chladnička nadiktovat seznam věcí, které je třeba dokoupit. Čím dál více se ubíráme směrem k elektronické domácnosti.

Vy sám se pokládáte spíše za inovátora, nebo čekáte, až novinku někdo vyzkouší za vás?

Dlouho jsem byl, jako člověk původem z Bavorska, konzervativní. Ale před několika lety jsem se rozhodl to změnit. Když přijde nový telefon, tak ho mám jako první. Až pak ho dostanou ostatní členové rodiny.

Kdy jste se potkal s KVADOSem a co to pro vás znamenalo?

Někdy v roce 1998. Tehdy nám Miroslav Hampel prezentoval produkt, který ještě neexistoval, což jsem ovšem netušil. Nabízené řešení nám ale dodal v termínu a fungovalo. Získali jsme obrovský technologický náskok. Dodnes je KVADOS naším hlavním a výhradním dodavatelem těchto produktů. Oceňuji osobní přístup

pana Hampla a jeho obchodní model. Je úspěšný, přitom zůstal nohama na zemi a svůj úspěch si umí užít. Má dobrý kolektiv, rád s ním spolupracuji.

You have been working in electronics and appliances for your entire career. In your opinion, where is the market currently headed?

So far, all trends have started in America, and come to us through Great Britain and Germany. So it's always been possible to predict what would catch on here and what wouldn't. The one exception is internet sales, which are growing faster here than overseas. Right now, the market is experiencing a fusion of brick-and-mortar and internet shops. Every store must have its e-shop, and every e-shop must have its own store or distribution point.

You have long placed an emphasis on brick-and-mortar stores, aren't you afraid online shopping will limit the number of these stores?

We don't see e-shops and brick-and-mortar stores to be in competition. We have over 50 stores, nearing sixty. Our goal is to remain an electronics and appliances dealer with brick-and-mortar stores and a personal touch. Czechs are unique in that they want to buy things over the internet, but pick them up in person. Up to 80 percent. That's an enormous opportunity for stores. People come in to pick up the goods they've ordered and then they can buy accessories here. The percentage of internet sales in the Czech Republic is the largest in the world, over 33 percent. I have to admit, I never thought that would happen...

How are customers changing?

They don't need to be advised as much anymore. Buyers tend to be informed at least as well as the average salesperson. The salesperson still needs to know how to present the product, especially when IT, household electronics and multi-media integrate. All European countries also have a target group of customers who prefer personal contact. This is primarily the older generation, seniors; and this demographic is increasing. And perhaps the situation will change again. You just can't replace the feeling of selecting merchandise yourself, consulting someone, seeing and touching the product from all sides, and then taking it home and enjoying it.

Of the products you sell, which do you consider indispensable?

Well that would be a long list – a washing machine, refrigerator, dishwasher, dryer and all the other household appliances. Then there's mobile phones, tablets or notebooks, probably both; and all the computer equipment. Some things are truly necessary, some just seem so. This trend will continue. Right now, refrigerators can tell you what you need to buy. We are continuing to move towards electronic households.

Do you consider yourself to be an innovator, or do you wait for other people to try out new things for you?

Coming from Bavaria, I long considered myself to be conservative. But a few years ago, I decided to change that. When there's a new phone, I'm the first to have it. Then the rest of the family gets one.

When did you first encounter KVADOS and what did it mean for you?

Sometime in 1998. At that time, Miroslav Hampel presented a product to us that did not yet exist, although of course, I didn't know that. However, the solution was delivered on time and it worked. We gained an enormous technological advantage. KVADOS is our main and exclusive supplier of these products to this day. I appreciate Mr. Hampel's personal approach and his business model. He is successful, yet he has kept his feet on the ground and knows how to enjoy his success. He has a good team of people, I like working with him.

HÁDANKA

Petera Weiss

Moje hádanka bude možná trochu jiná. Mám rád příběhy a jejich často skrytý význam. Člověk ho někdy musí hledat. Miluji prostě jinotaje. A to je jeden z nich. Jde o velmi starou historku o manažerovi, který dostal od svého nadřízeného nesmírně těžké zadání – stát se poslem špatné zprávy. Týkala se bytí a nebytí celého města. Manažer se sice na oko vydal na cestu, ale byl již dopředu rozhodnutý, že svůj úkol v žádném případě nesplní. Jeho loď, na níž se plavil úplně jiným směrem, se však dostala do bouře a manažer skončil v rozbouřených vlnách. Jen za velmi podivných okolností byl zachráněn a po třech dnech se dostal na místo svého poslání. Své přetěžké zadání nakonec splnil. A ejhle, stal se malý zázrak. Jeho zpráva zapůsobila tak, že přinesla změnu k lepšímu.

Jak se jmenoval tento nejstarší manažer a jak byl zachráněn, aby svůj úkol splnil? Jen ještě napovím, že překlad jeho jména znamená hebrejsky holubice a příběh najdete v knize, která formovala velkou část evropské i americké kultury a vzdělanosti.

Zachráněn za podivných okolností...

Rescued under the strangest of circumstances...

Peter Weiss's riddle

My riddle is a little bit different. I like stories and their often hidden meanings. Sometimes, one must search for the meaning. And I simply love allegory. This is one such story, a very old story about a manager who is given an incredibly difficult task by his superior, namely, to be the bearer of bad tidings. The news concerned the survival or demise of an entire city. The manager pretended to set off on his journey, but had already decided he would not to deliver the message under any circumstances. He boarded a ship going in the opposite direction, which was soon caught in a storm. The manager ended up in the turbulent waves and was rescued under the strangest of circumstances. Three days later he ended up at the place he had been sent, and finally carried out his difficult task. And behold, a small miracle occurred. His news brought about a change for the better.

What was the name of this ancient manager and how was he saved so that he could carry out his task?

One more hint, the translation of his name means dove in Hebrew and you will find his story in the book that shaped a large part of European and American culture and education.



Soutěž | Contest

Hádanka má legendy tak je třeba si u lomu je. Ovšem nezapomínejte si odpovědi poslat do: Marcel Gorbic, Baro s podse, ulice 10, Praha 1, tel: 222 222 222, e-mail: yourk@kvados.cz do 31. srpna 2013 jako deska.

Strobnoll – rakouská rodinná odpověď od hadanky. Miska Půčeků z společnosti ACTIVA s.r.l. v sobě má v ruce vzhledem ke své tvůrčí síle. Petera Weiss, jehož kniha je ULTRA Czech, stal se tak majitelem jedinečné Originál Premium Vodka.

Those who legends only already have who were looking about. But don't forget you have to send the Marcel Gorbic, Baro s podse, ulice 10, Praha 1, tel: 222 222 222, e-mail: yourk@kvados.cz by 31 October 2013.

Strobnoll – that's the family answer to the riddle. Miska Půčeků from ACTIVA s.r.l. in his hand has the look of a creator. Peter Weiss, whose book is ULTRA Czech, has become the owner of a unique bottle of Originál Premium Vodka.