

[rozhovor](#)
[ředitel](#)
[byznys](#)
[Česko](#)
[tržby](#)
[ekonomika](#)

Klasická kancelářina neporoste. Z lídra trhu Office Depot se stává tak trochu IT firma

Michal Šenk 4. 8. 2015 14:01 (aktualizováno 15:24) Zpravodajství 3



- Česká pobočka globálního dodavatele kancelářských potřeb Office Depot zkouší firmám místo papíru nabízet i digitální servis.
- Trendem v kancelářině je podle ředitele Milana Barana také například pronájem hardwaru jako tiskáren a kopírek firmám.
- Pro dodávky klientům zvažuje Office Depot užívat elektromobily.


 Ředitel pobočky Office Depot Milan Baran.
autor: Matej Slávik

Office Depot, dodavatel kancelářského papíru a dalšího potřebného vybavení pro chod firem, zažila v Česku úspěšný rok. Zároveň ale dříve na obchodu s papírem postavená firma postupně mění svoji tvář.

Podrobnosti vysvětluje v rozhovoru pro HN ředitel české pobočky americké společnosti Milan Baran.

Jaký byl pro Office Depot v Česku rok 2014?

Úspěšný, docílili jsme růstu, ale odpovím trochu abstraktněji. Proдали jsme a dovezli balenou vodu v množství rovnající se objemu vody, která naplní dva olympijské plavecké bazény. Naši zákazníci si nakoupili toaletní papír o celkovém návinu téměř 100 tisíc kilometrů. S touto délkou bychom dvaapůlkrát omotali Zemi v oblasti rovníku. Balících lepicích pásek jsme dodali přes 24 tisíc kilometrů, což odpovídá délce obvodu Země na padesáté rovnoběžce, která prochází Českou republikou. Papírem do tiskáren a podobně bychom pokryly větší plochu než jakou zaujímá San Marino. Na židle, které jsme prodali, by se posadil celý Beroun...

reklama

ŽEBŘÍČKY: NEJČTENĚJŠÍ | NEJOBLÍB

- 1 Komentář Jakuba Horáka: Zastavte s excelovými tabulkami [Přečteno 36](#)
- 2 Návod: Jak upgradovat Windows na novou verzi - a proč to nedělat [Přečteno 25](#)
- 3 Nejbohatší páry světa: Zamilovaní vydělávají miliardy dolarů [Přečteno 20](#)

reklama

Kolik jste za to dostali zapláceno?

V tržbách jsme získali přes 1,2 miliardy korun a dosáhli růstu téměř ve všech kategoriích. Je důležité, že v oblasti nových produktů a služeb, kam se řadí technický servis a nábytek, se nám podařil růst o více než o 20 procent.

Co za tím růstem stálo?

Důležitá je schopnost rychle se přizpůsobit potřebám zákazníků. Zní to jako klišé, ale rychlý, jednoduchý nákup, kvalitní podpora a servis jsou pro naše klienty nade vše. A také inovace a odvaha zařadit nové produkty a služby do našeho portfolia.

Jaké to byly?

Digitalizace je všudypřítomná. Musíme se s ní naučit žít. Na řešení v oblasti elektronických podpisů, archivů máme služby Office Cloud. Nabízí zákazníkům nascanování dokumentů, nastavení work-flow způsobu schvalování a zpracovávání dokumentů, archivaci se snadným přístupem. Vyhledávání, zálohování. Plus skartaci papírových dokumentů. Službu jsme spustili začátkem roku, je to pilotní projekt. Produkt jsme si nejprve nasadili sami pro vlastní použití a dnes pracujeme s několika desítkami firem, které mají zájem o toto řešení. V celé struktuře Office Depot ve světě jde o první pilotní projekt. Další pobočky nás sledují s očekáváním.

Takže z firmy na kancelářský materiál je dodavatel IT?

Spolupracujeme s technologickým partnerem, který má své řešení postavené na osvědčené softwarové platformě. Své vysoce sofistikované řešení nabízí státní správě a velkým korporacím. Naše řešení je šité na míru potřebám malých a středních firem. Firmy, co mají více poboček, režijní faktury, smlouvy, zažívají s každým papírem takové to klasické kolečko, interní poštu. Je to dobré pro výrobní, logistické či obchodní firmy. IT firma rozhodně být nechceme, ale musíme reagovat. Spotřeba komodit jako papír, tonery, inkousty neporoste.

Jak vlastně vypadá česká pobočka Office Depot v celé globální struktuře?

Jsme součástí americké korporace, která má svou strategii a směr. Trhy v jednotlivých zemích jsou velmi odlišné, proto si každá země musí zmapovat vlastní příležitosti trhu a přizpůsobit svou strategii. V Česku například neexistují obchodní obchody na kancelářské potřeby. Je tu víc zažitá báze přímých dodávek do firem. Ve vysoké konkurenci se ale snažíme odlišit. Třeba služba Zítřa nebo zdarma je jedinečný prvek, který nás odlišuje od konkurence. Je to ale velký závazek vůči našim zákazníkům. Jinak sortiment v našem katalogu vychází z globální strategie. Lokálně to ale uzpůsobujeme hlavně v kategoriích jako je občerstvení, drogerie, nábytek a samozřejmě nově uvedené portfólio IT služeb.

Hana Šmejkalová bude ředitelkou pardubického letiště, Michal Červinka byl odvolán - čtěte ZDE

- [Projektový manažer \(zml\)](#)
- [MANAŽER R&D ODDĚLENÍ](#)
- [Ředitel dealerství a značkového servisu aut několika značek](#)
- [R&D Manager/Powetrain <> 90,000CZK+](#)
- [REWE INTERNATIONAL - PROJECT MANAGER \(DEVELOP. & CONSULTING\)](#)
- [výrobní ředitel, vedoucí výroby](#)

[Další nabídky práce »](#)

Tip: MBA studium - kompletní přehled »



reklama



Knihy zdarma jediňe s cestovním pojištěním od ALLIANZ.

reklama



Hana Šmejkalová bude ředitelkou pardubického letiště, Michal Červinka byl odvolán - čtěte ZDE

Jsou nároky od firem stále vyšší?

Jednoznačně. Firmy nejenže požadují závoz do druhého dne a až na stůl či doslova do kuchyňky v případě občerstvení, ale řada z nich poslední dobou často chce, abychom se jim sami starali o zásoby a doplňování například marketingových či tištěných materiálů.

Jak vypadá váš byznys z hlediska sortimentu?

Největší část pořad představují komodity jako papír, tonery, inkoust, klasická kancelářina, občerstvení. Jde o 70 až 80 procent obratu. Jsme rádi za růst jednotek procent. Snažíme se růst v nábytku. Daří se nám prodávat židle a stoly z katalogu, ale také nabízíme kompletní vybavení pro kanceláře na míru. Umíme také zařídit přestěhování, vymalovat, položit koberec. Zajímavým segmentem jsou ochranné pracovní pomůcky.

To je velké rozkročení.

Je dobré mít širokou nabídku. Když ji máte, firmy již nechtějí pracovat s desítkami dodavatelů, ale chtějí dva tři spolehlivé dodavatele s prvotřídní kvalitou produktů a služeb, s perfektní péčí obchodního zástupce, podporou zákaznického centra a ochotou usměvavého řidiče.

Šéf britského Business Insideru: Sociální sítě změnila pravidla hry

- čtěte ZDE

Stává se asi také to, že firmy chtějí co nejvíce nákladů přenést na vás, podobně jako si nekupují auta, ale berou je nejčastěji na leasing.

Ano. Třeba zákazníkům nabízíme vybudování Wi-fi sítě nebo zabezpečení počítačové sítě. Nechceme ale, aby zákazník do hardwaru investoval. Postavíme ji, pronajmeme, chceme se o ni starat a nabídnout zákazníkovi bezstarostný provoz, aby se mohl věnovat svému podnikání. Stejně je to s tiskárnami, kopírkami či pracovními stanicemi. My dokážeme pronajmout krátkodobě či dlouhodobě základní prostředky firmám, které nechtějí sami investovat, nebo naopak třeba často přibírají, ubírají pracovníky, podle sezony nebo ekonomické situace.

Jaké jsou služby pro kanceláře budoucnosti?

Auta prodávat nebudeme, ale třeba zprostředkovávat leasing zařízení nebo pojištění, to si umím představit. Přemýšlíme také, zda bychom zákazníkům nemohli nabízet mobilní připojení a konektivitu ve smyslu virtuálního operátora.

Jízdenka na lét

Cestuj 14 dní bez
vodítka po celé ČR
již od 990 Kč.



Jaké jsou služby pro kanceláře budoucnosti?

Auta prodávat nebudeme, ale třeba zprostředkovávat leasing zařízení nebo pojištění, to si umím představit. Přemýšlíme také, zda bychom zákazníkům nemohli nabízet mobilní připojení a konektivitu ve smyslu virtuálního operátora.

Jaké jsou obecné trendy té klasické kancelářiny?

Odlišit se designem, novými barvami třeba ve stylu korporace zákazníka, a samozřejmě prvotřídní logistický servis. U židlí to jsou například ergonomické prvky, stále populárnější jsou pojížděcí nastavitelné stoly.

A co snaha o co největší užití recyklovaných materiálů?

Ano. Zákazníci se více než dříve zajímají o to, kde a jak jsou věci vyráběné. U drogerie hledají tu ekologicky šetrnou. My se pyšníme programem Stromy pro život, kdy za každých padesát prodaných balíčků papíru vysadíme strom. Zákazníkům pak předáváme certifikát o tom, že se spolupodíleli na obnově přírody, pokud si u nás kupují papír. Za posledních deset let jsme prodali přes 20 milionů balíčků papíru a vysadili přes 460 tisíc stromů. Ve firmě právě probíráme možnosti, jak a kdy na dodávky klientům nasadit elektromobily nebo alespoň hybridní dodávky.

Michal Šenk

 3