

MILOSLAV SEDLÁK – „Poctivě pracuj a penězům se neubráníš“

Designovému nábytku se profesionálně věnuje už více než pětadvacet let. S podnikáním začal v roce 1992, nejprve vybavoval interiéry bank a velkých společností kancelářským nábytkem a technikou, později se pustil do vývoje a prodeje luxusních kuchyní, vyráběných v Česku. Dnes je Miloslav Sedlák majitelem firem SEDLÁK INTERIER a POGGENPOHL CZECH, které jsou výhradním dovozcem luxusních německých kuchyní Poggenpohl a Eggersmann do České republiky a Slovenska. Ve svých showroomech také prezentují světoznámé značky kuchyní, spotřebičů a designového nábytku, například Häcker Küchen, Gaggenau, Miele, Gutmann, KFF, Leolux, Schmalenbach...

Podnikání jste začal s kuchyněmi vyrobenými v tuzemsku, proč je dnes dovážíte?

Má to velmi jednoduchý důvod. Značku Sedlák Interier budujeme pětadvacet let, ale zastupujeme firmu s více než stoletou tradicí. Tito výrobci nábytku fungují na zcela jiné bázi vývoje a výroby, než bychom byli schopni zvládnout v našich podmínkách. Historie firmy Poggenpohl sahá až do roku 1892 a s povrchovou úpravou dřevěk tzv. „desítkový lak“ se proslavil už v roce 1930. S takto precizní a dlouhodobě zdokonalovanou výrobou není prostě možné v tuzemsku konkurovat.

Chtěli jste tak zaujmout úzký segment českého trhu, řekneme ty nejbohatší zákazníci?

Mým cílem bylo navrhovat a realizovat kuchyně v nejvyšší kvalitě pro nejnáročnější zákazníky. Od samého začátku jsme naše zákazníky zvykali na vyšší ceny, snažili jsme se upokojit především ty nejnáročnější, a to i v době, kdy jsme ještě kuchyně vyráběli. Často jsme se ale setkali se zpětnou vazbou, jejich potřebou bylo najít ještě něco luxusnějšího. Proto v roce 2000 přišlo zásadní rozhodnutí začít dovážet kuchyně Poggenpohl a později v roce 2003 kuchyně Eggersmann.

Kolik těchto kuchyní se vám podařilo prodat během prvního roku?

První Poggenpohl exklusivní studio jsme otevřeli v červnu 2001 a úplně první kuchyni jsme prodali za téměř dva miliony korun dva měsíce po otevření showroomu.



Foto Ondřej Týčeř

Jakou nejdražší kuchyň jste realizovali?

Nejdražší realizací byla kuchyň Eggersmann Unique vybavená spotřebiči Gutmann a Gaggenau za zhruba pět milionů korun. Nejde ale o nic výjimečného. V posledních letech jsme měli tu čest pracovat pro movité klienty na realizacích hyperluxusních kuchyní v řádech několika milionů korun.

Jak vyplývá z vaší zkušenosti, Češi jsou tedy ochotní si připlatit za tu nejvyšší kvalitu?

Jistě, stejně jako v Londýně, Paříži, Madridu a Mnichově je dnes v Praze a dalších městech řada úspěšných manažerů a podnikatelů, kteří mají nadstandardně vysoké nároky na vybavení svých nemovitostí. Náš úkol je ve spolupráci s těmi nejlepšími architekty plnit jejich sny a také

náročná řešení moderně pojatého interiéru. Nemí jednoduché si tuto cestu prosadit, ale já jsem se vždy řídit pravidlem Tomáše Bati: „Poctivě pracuj a penězům se neubráníš.“ Za spoustou precizně odvedených realizací interiérů stojí spousta práce celého našeho týmu. Zákazníci se k nám obvykle vracejí zpátky. Pozitivní reference jsou dlouhodobě základem našeho marketingu. Jsem hrdý na to, že jsem vybudoval firmu, kde většina mých kolegů jsou zároveň i dobří přátelé, kteří pracují absolutně samostatně. Většina z nich pracuje ve firmě více než 15 let.

Kolik lidí aktuálně zaměstnáváte?

Náš tým se skládá ze zhruba 20 lidí v obou firmách dohromady.

A to číslo se nezmenší ani v souvislosti s omezeními plynoucími z koronavirové pandemie?

Zatím určitě ne. I kdyby zůstaly zavřené dveře našich showroomů do konce roku, nezmění se vůbec nic. Máme nasmlouváno dostatek nových projektů a zakázek. Co se ale bude dít potom, nevím. Určitě nějaký výpadek tržeb v budoucnu nastane. V současné koronakrizi vidím spíše příležitost k budoucímu posílení a rozšíření sortimentu a také prodejních míst. Naši zákazníci ve dvou našich showroomech na Vinohradské ulici jsou zpravidla bohatí lidé. V tomto segmentu jsme paradoxně právě během období nuceného uzavření našich showroomů měli prodeje více než dvojnásobně oproti loňskému roku. Zřejmě proto, že naši zákazníci měli více času se věnovat

svým projektům nebo se rozhodli investovat peníze do něčeho jistého, co přináší trvalou hodnotu. Na druhou stranu ve středním segmentu, tedy v showroomu v Dobřejovicích, kde nabízíme dostupnější kuchyně, spotřebiče i designový nábytek, zažíváme v současnosti mírný propad. Hodně zákazníků nám zatím nepotvrdilo nabídky z důvodu nejistoty.

Jaký podíl vašeho obrátu tvoří tato prodejna?

Showroom v Dobřejovicích jsme otevřeli v loňském roce a letos jsme ho rozšířili o samostatnou expozici odsavačů a varných desek Gutmann a Novy. Takže se jedná o nově otevřené prodejní místo a logistické zázemí. V současnosti pracujeme na úspěšném zavedení této nové prodejny a nejsme nijak zvlášť ekonomicky závislí na jejích tržbách.

Budete v souvislosti s předpovídanou krizí nějak měnit strategii?

Budeme nadále posilovat spolupráci s našimi německými dodavateli, což se ukázalo v době koronakrizy jako zásadní. Němci zvládají toto nelehké období velmi dobře, výroba nebyla přerušena a veškeré zakázky jsou dodávány ve sjednaných termínech. To ale neplatí o italských firmách z nejvíce postiženého regionu Lombardie. Tam bohužel několik firem muselo pozastavit výrobu, což se podepsalo následně i na posunutí termínů dodávek zboží.

Jak se vaše podnikání dotkly zavřené hranice?

Zavřené hranice mě osobně velice vadí a vnímám to jako zásadní omezení osobní svobody pohybu. Ale jak už jsem říkal, nábytek dovážíme převážně z Německa, takže obchodu se zavření hranic příliš nedotklo. Převážná část našich dodavatelů kuchyní vyrábí veškeré produkty v továrnách v Severním Porýní – Vestfálsku a není tedy závislá na subdodavatelích z jiných států EU nebo Číny. Komplikovanější byla samozřejmě doprava, fronty kamionů v důsledku uzavření hranic byly velice dlouhé.