

Kuchyně může být i po dvaceti letech moderní, říká zakladatel firmy Sedlák Interier

Zatímco dnes se v mnoha oblastech mění trendy minimálně jednou ročně, kvalitní a prémiové kuchyně jsou většinou nadčasové, říká Miloslav Sedlák, majitel společnosti Sedlák Interier, která na českém trhu prodává nábytek už třicet let.

Většinu nábytku dovážíte z Německa. Je tato země stále zárukou kvality?

Německé značky jsou obecně zárukou kvality, přesnosti a spolehlivosti. Původně jsme začínali s českou výrobou, ale od roku 2000 se zaměřujeme pouze na dovoz nábytku nejen z Německa a Nizozemska, ale i z Itálie. Za ta léta se nám osvědčila spolupráce s německými partnery, protože tam vše funguje přesně tak, jak má, což se nedá vždy na sto procent říct například o Itálii nebo o jiných zemích.

Nad českou výrobou jste tedy zlomili hůl?

Od počátku jsme odebírali kuchyně vyrobené na Moravě, konkrétně v Rýmařově. Když ale zjistíte, jakou technologii výroby, nabídku materiálů i detailů zpracování má firma, která kuchyně vyrábí už sto let, je jasné, že tyto technologie není možné nikdy dosáhnout. Proto jsme se rozhodli, že se budeme věnovat prodeji precizního a kvalitního německého nábytku, který v Česku zatím nemá a pravděpodobně dlouho nebude mít konkurenci.

Přibližně přede dvěma lety byl v různých interiérech moderní minimalistický styl obzvláště ve světlých barvách. Jaké jsou trendy teď a jak často se v nábytkářství mění?

Neřekl bych, že byl někdy trend světlých interiérů nebo nábytku obecně. To je spíše záliba některých designérů tvořit světlé interiéry, ale vyloženě trend to nebyl nikdy. Ba naopak bych řekl, že teď jsou moderní tmavé zemité barvy v podobě exotických dřevin a tak dále. Dokonce když se čas od času jedu podívat do některých showroomů,

rozhodně tam ani dnes nevidím světlé barvy. Obzvláště pokud se bavíme o kuchyních; ty jsou velmi často tak nadčasové, že i dvacet let stará kuchyně může být dnes moderní.

Jsou Češi ochotni připlatit si za kvalitu?

Je to stejné jako všude jinde na světě. Ti, kdo peníze mají a rádi se obklopují kvalitními věcmi, si za takové produkty rádi připlatí. Naše firma je na takové klienty zvyklá, takže tyto problémy neřešíme. V poslední době, zejména letos, lidé neřeší ani to, kolik si připlatí za kvalitu. Nyní je všeobecně problém se včasností dodávek, což znamená, že na vybraný výrobek mohou zákazníci poměrně dlouho čekat.

Jak dlouho si vaši zákazníci momentálně musejí počkat na svou objednávku?

Například oproti stavebnictví jsme na tom výrazně lépe. Pokud se budeme bavit o kuchyních, problém nastává u spotřebičů, nikoli u nábytku. Zpoždění u nábytku se pohybuje maximálně kolem dvou týdnů a zdražilo se nanejvýš o pět až sedm procent, což je vcelku běžné. Problémy jsou ale se spotřebiči. Čipy jsou už téměř dva roky nedostatkovým zbožím a to způsobuje, že některé myčky i další spotřebiče mají dodací lhůty z původních pěti dnů klidně až šest měsíců. Máme několik dodavatelů a musíme je jednotlivě zkoušet, který z nich nám dokáže spotřebič dodat včas. Zajímavostí je, že jediná prémiová značka spotřebičů Gaggenau je jako jediná schopna dodávat zboží v relativně krátkých termínech, řekněme do šesti týdnů.

Tvrdíte, že ceny kuchyní nebo nábytku nijak výrazně nerostou. Znamená to, že na tento sektor nemá vliv zdražování energií, dopravy či materiálů?

Opravdu jen nepatrně. Když vezmete v potaz cenu kuchyní, která je už tak vysoká, tak nějaké drobné zdražení na dopravě nebo energiích v té částce už nehraje žádnou roli.

Je dřevo stále tím nejlepším a nejžádanějším materiálem?

Dřevo se v nábytkářství používá například k výrobě masivních stolů nebo dalších interiérových prvků, ale na výrobu kuchyňského nábytku se používají jiné materiály, především dřevěná dýha, lakovaná MDF, lamino, eloxovaný hliník. S dodávkami dřeva je v současnosti problém. Je to způsobeno částečně válečným konfliktem na Ukrajině. Truhlářské firmy, které si nevytvořily dostatečné zásoby materiálu, jsou nuceny zdražovat a prodlužovat dodací lhůty. Proto se jejich ceny dostaly v mnoha případech i nad úroveň našich výrobků od německých dodavatelů.

Vaše firma existuje na trhu třicet let. Jak se trh s prémiovým nábytkem za tu dobu proměnil a jaké to vlastně bylo začínat s něčím takovým v Česku po revoluci?

Trh se změnil značně, stejně jako se změnila celá doba. Od začátku jsme se zaměřili na nejnáročnější klientelu a už naše první kuchyně v roce 1995 stály přibližně milion korun. To bylo na tu dobu opravdu hodně. Dříve ale byla klidnější doba

a na všechno bylo mnohem víc času, proto jsme měli i větší radost z dobře udělaných realizací. Vztahy s klienty byly srdečnější a osobnější. Dnes je všechno rychlé a celý byznys se dostal do fáze, kdy se ho snažíme trochu brzdit.

Během pandemie lidé začali nakupovat nábytek přes e-shopy, protože nebyla možnost chodit do obchodů a vybírat vše osobně. Jak se tedy pandemie podepsala na vašem byznysu, když možnost nákupu on-line nemáte?

Ačkoli zavřené obchody způsobily v mnoha odvětvích spoustu problémů, na nás to mělo paradoxně vcelku pozitivní dopad. Bohatá a superbohatá klientela se během covidu rozhodla investovat do proměny svého bydlení. Lidé byli doma, dívali se na svůj byt častěji než před covidem a spousta jich chtěla právě v této době své byty proměnit. Někteří se sice obávali o své finance, ale zároveň měli více času. V době, kdy byly více než půl roku zavřené showroomy, jsme měli asi o padesát procent vyšší tržby než před covidem, přestože neprodáváme naše zboží on-line. Dokázali jsme se ale pandemické době přizpůsobit a s klienty jsme vše řešili prostřednictvím videohovorů, e-mailů a zvládli jsme to. Nicméně už jsme rádi, že je to za námi, protože osobní kontakt nic nenahradí.

Ve firmě pracuje i vaše manželka na pozici finanční ředitelky. Dá se tedy říci, že jste spíše rodinný podnik?

Nejsme v pravém slova smyslu rodinný podnik. Po celou dobu podnikání je mi oporou manželka, která ve firmě pracuje a má na starosti personálníku a finance. Společnost řídí od loňského roku výkonný ředitel, který pracuje ve firmě deset let a na tuto funkci jsme ho dlouhodobě připravovali. Já se snažím být jeho poradcem a do řízení firmy nezasahuji. Vztahy mezi zaměstnanci ve firmě jsou pohodové a přátelské. Velká většina mých kolegů a kolegyně pracuje ve firmě více než patnáct let.

Anna Křížková

