

# Úspěšná školka v Tuřanech připravuje další novinky

Mohlo by se zdát, že zima není nejpříhodnější dobou k návštěvě okrasné školky. Skleníky ani venkovní plochy sice ještě nehýří barvami a nad zelenou zatím převládá hnědošedá barva, ale blížící se jarní sezónu snadno poznáte už podle aktivity zaměstnanců.

Právě o tom, jak funguje okrasná školka společnosti AGRO Brno-Tuřany, jsme si povídali s Ing. Davidem Podhorským, vedoucím prodeje.

## ►Co si vlastně pod pojmem „okrasná školka“ můžeme představit?

Na první pohled je to zejména naše prodejna s rozlohou skoro jeden hektar. Ale to je skutečně jen první pohled. Okrasná školka není jen prodejna, ale zároveň také výroba, která vyžaduje spoustu práce. Pěstujeme na dalších 8 ha velmi široké spektrum keřů a konifer. Je až nepředstavitelné, kolikrát nám jedna rostlina projde rukama, než se dostane k zákazníkovi. A musím říct, že je příjemné vědět, že umíme vypěstovat rostliny od úplně malé rostlinky třeba až po vzrostlé stromy.

## ►Jaké místo okrasná školka zaujímá v AGRO Brno-Tuřany? Kdo jsou vaši zákazníci a co všechno jim nabízíte?

Začnu obráceně. Co umíme nabídnout? Prakticky všechno. Naše síla spočívá ve schopnosti dodávat nejen to, co zákazník

u okrasné školky očekává, ale také letničky a hrnkovky. To je kombinace, kterou mnoho firem v ČR zajistit nedokáže. Naši zákazníci jsou zejména realizátoři, zahradníci, technické služby a města či obce. Důležitou, i když malou část pak představují také koncoví zákazníci.

Okrasná školka je částí Zahradnické divize naší společnosti. Druhou je obchod s květinami v Dolních Heršpířích, který se specializuje na prodej letniček a hrnkovek. Jejich cílovým zákazníkem jsou pak zejména hobby řetězce a květinářství.

## ►Jak úspěšný pro vás byl minulý rok?

Hodnotím ho jednoznačně jako úspěšný. Povedlo se nám v podstatě mnohem více, než jsme očekávali. Podle mého názoru je to především růst počtu nových zákazníků zhruba o 15% a s tím spojené úspěchy v dodávkách. Dále se nám opět podařilo rozšířit sortiment, nyní už například umíme dodávat také alejové stromy z produkce Německa a Nizozemska.



Ing. David Podhorský – vedoucí prodeje v okrasné školce AGRO Brno-Tuřany, a. s.

## ►Co očekáváte a plánujete v letošním roce?

Tento rok pro nás bude obdobím změn a investic. V době, kdy vyjde tento rozhovor, už budeme používat nové expediční místo, jehož cílem je usnadnit našim velkoobchodním zákazníkům nakládku rostlin a celkově usnadnit logistické toky rostlin v areálu. Kromě dalších oprav v prodejně bych dále zmínil zejména úpravu našeho internetového portálu, který od jarní sezóny umožní funkční přístup do našeho informačního systému. Maloobchodní zákazník zde najde vše, co je skladem na prodejně, včetně ceny. Velkoobchodním zákazníkům pak nabídneme nejen aktuální zásobu prodejny, ale

také výroby, a to vše samozřejmě s velkoobchodními cenami.

## ►Je to již třetí rok, co začala společnost AGRO Brno-Tuřany vlastní výpěstky označovat produktovými značkami Tuřanská dřevina, Tuřanská květina a Tuřanská bylina, čímž jste se pustili do „boje“ za podporu českých a moravských pěstitelů. Můžete nám prozradit, jak se tyto souvislosti projevují ve vašem obchodě?

Toto mohu hodnotit zejména z pohledu praktického obchodu. U nás jsme jednoznačně otevření v otázce původu zboží. Naše strategie je spolupracovat s českými pěstiteli a preferovat dodávky původem z České re-

Tuřanská dřevina představuje symbol kvality naší vlastní produkce okrasných dřevin. V naší okrasné školce pěstujeme více než 400 různých druhů keřů, konifer a vzrostlých stromů různých variet a velikostí.



publiky. Zákazníci již vnímají výhody lokální produkce a značky jako Tuřanská dřevina jim usnadňují orientaci v sortimentu.

## ►Je pěstování a prodej okrasných rostlin sezónní, nebo celoroční záležitostí? Kdy máte prodejní sezónu?

Zde je třeba rozdělit pěstební a prodejní sezónu. Prodejní sezóna je nejsilnější zejména na jaře, kdy se tvoří nadpoloviční většina našeho obrátu. Druhou významnou částí je podzimní sezóna, kdy přichází ke slovu zejména alejové stromy, balové konifery a většina prostokořenného materiálu. Podzim je samozřejmě také typický čas pro ovocné stromky. V letním období pak profitujeme zejména z toho, že většina našeho sortimentu jsou rostliny v kontejnerech a dají se sázet celoročně. Naopak pěstební sezóna běží od jara až do zimy, s výjimkou krátkého období prakticky celoročně.

## ►Mají vaši zákazníci možnost vybrat si každou jednotlivou rostlinu osobně?

Naše prodejna je koncipována jako samoobslužný velkoobchod a vlastní výběr je zde základní princip. Pro velkoobchodní zákazníky umíme po dohodě zajistit výběr i na pěstebních záhonech výroby. U rostlin dodávaných do zakázek není vždy možné zajistit jejich osobní výběr. V tuto chvíli má zákazník vždy možnost rostliny zkontrolovat před nakládkou.

## ►Disponujete nějakou specialitou, kterou u konkurence nenajdeme?

Pokud se na to podívám pohledem zákazníka, napadá mne zejména široký sortiment. Od mladé sadby přes trvalky, keře, konifery až po alejové stromy. To vše od jednoho dodavatele na jednom místě. Tato schopnost spojená s lokalitou a podle mého názoru vysokým nasazením našich zaměstnanců, to vše dohromady je ta naše specialita.

## ►Jak to vlastně u vás chodí? Dejte tomu, že budu chtít vybudovat nebo zkrášlit soukromou zahradu, případně městský park. Co bych měl udělat jako první krok? Kdy pro vás práce končí – prodaným produktem?

Pokud jste běžný zákazník, spotřebitel, pak bych doporučil nejdříve se zamyslet, co od zahrady očekáváte. Pak už je to otázka vaší konkrétní potřeby. Pokud jste zákazník z oboru, realizátor nebo zaměstnanec například na městském úřadu, pak je to jednodušší. Pošlete nám soupis materiálu, který potřebujete, a dáte nám co možná nejvíce informací k projektu. To nám pomůže vytvořit nabídku.

Následuje komunikace o sortimentu, alternativách a samozřejmě o ceně, dopravě a dalších podrobnostech. Pak nastane fáze dodávky rostlin, a to buď s odběrem u nás, nebo vám zakázku dovezeme na místo realizace. A kdy pro nás práce končí? V podstatě nikdy – zakládáme si na vztazích s našimi zákazníky, a proto určitě nepatříme k těm obchodníkům, kteří prodají zboží a víc je už nezajímá.

## ►Poskytujete zákazníkům i rady ohledně dalšího pěstování a udržování vašich produktů?

Na poradenství v širším měřítku nejsme v tuto chvíli připraveni tak, jak bych si představoval. Přesto si troufám tvrdit, že většinou dokážeme podat odbornou radu vycházející z praktických zkušeností.

## ►Co vás dokáže potěšit? Co vás dokáže otrávit, nebo vyvést z míry?

Potěší mě zejména vyřešení nějakého problému a také setkání se spokojenými zákazníky. Zcela obrácený pocit mám, pokud se i při nejlepší snaze něco zvrtně. To je pak důležité postavit se k problému čelem a jednat férově. (red)

