

DANIEL TOMEŠ

Majitel investiční skupiny DT-holding, která podniká v mnoha oborech, od maloobchodu přes development až po vývoj specializovaného softwaru.

Skupina DT-holding vyrostla okolo maloobchodního řetězce prodejen tabákových výrobků, tiskovin a loterijních služeb TRAFICON. Dnes je její součástí poradenská firma v oblasti investic do nemovitostí a jejich správy skupina E&Q, zakázková výroba nábytku a interiérů nejen pro maloobchod skupina H&Q či IT firma NG Retail. Skupina KROUŽKY je zase jedním z největších organizátorů volnočasových aktivit českých dětí.

Váš příběh je jako z amerického filmu. Začínal jste s jednou trafikou u libereckého autobusového nádraží, dnes jich vaše síť TRAFICON má 160. A váš holding už podniká v řadě dalších oborů.

Je to tak. V roce 1996 jsem si za peníze z prodeje bytu koupil svou první trafikou v Liberci. V té jsem sám prodával, a když mě vykradli, i spal. Až po několika měsících jsem přijal první prodavačku. Pak přibyla druhá a třetí trafika a postupně jsem si uvědomil, že budoucnost obchodu v tomto oboru je ve vybudování sítě prodejen. Někdy v roce 2000 už jsem se stal, podle tehdejší kategorizace ze strany cigaretových společností, tzv. regionálním magnátem. Dělili trh podle velikosti na trafikant, regionální magnát, oblastní řetězec a celorepublikový řetězec.

Poté jsme začali otevírat trafiky i v jiných krajích a v tu chvíli začala firma opravdu růst. V roce 2004 jsme se stali oblastním řetězcem se 40 prodejny. S tím, jak jsme se začali rozšiřovat do dalších krajů, najednou všechno razantně poskočilo, proto jsme museli vybudovat centrálu a back office. Vznikl první regionální manažer, první zaměstnanci v centrále, oddělení HR, tým náborem apod.

Dnes jsme čtvrtý největší řetězec u nás co do počtu prodejen, máme jich už 160.

Chceme upevňovat postavení jednotlivých firem v daných oborech podnikání. Zároveň je chceme dále rozvíjet, a to i pomocí akvizic.

Provozujete franšizový model?

System, při němž je franšizant motivovaný na zisku své prodejny, je dnes hlavní vize našeho dalšího rozvoje. Samostatná trafika už dnes není podnikatelsky tak zajímavá jako dřív. Pokud tedy není na top místě, ale ta jsou dnes už v dřívější většině rozebraná.

Naši síť chceme dále budovat na tom, že jeden franšizant nebude mít jen jednu prodejnu, ale 2–3 prodejny s licencí pro určitou oblast, což pro něj bude zajímavý obchodní model. Nad ním chceme vybudovat i master franšizanty, kteří budou mít pod sebou třeba dalších 15 franšizantů.

Náš koncept umožňuje franšizantům nastartovat podnikání bez vstupních investic. Získají od nás k dispozici kompletně vybavenou a zavedenou provozovnu s veškerým zbožím a zaslavnými dodavateli. Investici do zásob v řádu milionu korun bere na sebe TRAFICON, který se také postará o kompletní technické, IT a softwarové zajištění a vybavení prodejny moderním nábytkem. Franšizant následně zabezpečuje zejména chod provozovny pomocí svých vlastních zaměstnanců a má tak prostor se plně věnovat zejména businessu a zákazníkům. Plánujeme také rozšíření nabídky o místní lokální produkty, které budou plně v režii franšizanta. Tímto se chceme odlišit od konkurence.

Která místa jsou pro trafiku nejlepší?

Z našich zkušeností vyplývá, že opravdu důležité je být u potravinářů nebo v obchodních centrech. Naopak prodejna na náměstí či ulici už dnes tolik nefunguje. My jsme hlavně v menších obchodních centrech, u retail parků nebo u dopravních uzlů, což se nám například vyplatilo v covidové době, protože tyto obchody se nezavíraly, a my jsme téměř neztratili návštěvnost.

Čím se liší prodej v trafikách od jiných provozoven?

V našem oboru maloobchodu platí pravidlo, kterému říkáme tzv. třísekundový prodej. Když jdete do trafiky, přesně víte, co chcete a pro co tam jdete. Takže nabídnout a prodat



zákazníkům tzv. příprodeje je u nás složitější. V trafice si nejde moc povídat se zákazníkem a nabízet další produkty.

Přemýšleli jsme, jak dostat do prodejen více lidí, a to i nekuřáků. Rozhodli jsme se jít cestou služeb. Proto jsme se spojili např. se Zásilkovnou, která u nás má výdejny a podací místa. Jejich zákazník u nás uvidí třeba časopis, vzpomene si na Sazku, koupí si los apod. Tržby a návštěvnost nám tak vzrostly. Zároveň je ta služba příjemná a ekonomicky zajímavá i pro franšízanty.

Klesají tržby za cigarety?

Z našich prodejnů i z oficiálních statistik jasně vyplývá, že počet uživatelů klasických cigaret dlouhodobě klesá. Letos již podíl kuřáků „neklasických cigaret“ dosáhne asi 18 %. Naše cesta je tedy v rozšiřování služeb a v podpoře tohoto trendu. Tedy nabízet více druhů elektronických cigaret a produktů pro zahřívání tabáku. Zajímavé je pro nás i to, že zahřívání tabáku a elektronické cigarety mají lepší marži než klasické cigarety.

Na čem dnes vydělává trafiká?

Všichni retailisté a maloobchodníci řeší ceny a marže, řeší produkty, vystavení produktů, prodej, obrat. My máme po celý rok téměř konstantní obrat, nemáme sezonu léto, Vánoce atd. Na cigarety, noviny, časopisy nemůžete dát slevu, můžete maximálně udělat akci a přidat dárek navíc zdarma. Základ trafiky a jejích příjmů dnes leží jinde, a to ve vystavování produktů, v reklamách, v marketingové podpoře a zejména v obratových bonusech za plnění nastavených cílů od výrobců a v nabídce nových produktů a služeb, které nesouvisí jen s tabákem a tiskovinami.

Naše budoucnost je v odlišení se. V digitalizaci, ve službách, v servisu, v regionálním zaměření, ve franšizingu... Chceme být prostě blíž lidem a nechovat se jako studený korporátní řetězec. U nás najdete i něco svého, lokálního, což u konkurence nenajdete, protože ta má jasně nařízených a zalistovaných svých „XY“ položek produktů.

Trafiky ale byly jen začátek. V jakých oborech dnes DT-holding působí?

DT-holding představuje uskupení úspěšných firem, které podnikají v několika různých oblastech obchodu i služeb a jejich činnosti se vzájemně doplňují.

Investujeme do úspěšných a perspektivních společností v mnoha oborech podnikání. Ve svém portfoliu máme vedle TRAFICONu společnosti realizující zakázkovou výrobu nábytku a interiérů nejen pro maloobchod (Skupina H&Q), firmy poskytující investiční a realitní služby (Skupina E&Q), vývojáře a dodavatele specializovaného softwaru pro obchod (NG Retail). Jako poslední rozšířila portfolio společnost, zabývající se zájmovými a vzdělávacími kroužky (Skupina KROUŽKY).

Proč zročna tyto obory?

Vše původně vycházelo z potřeb TRAFICONu, který rostl tak, že už se vyplatilo je uspokojovat in-house. Skupina H&Q vznikla původně z potřeby dodávek nábytku a vybavení do prodejen, NG Retail pak řešil potřebu pokladních, účetních, skladových a dalších SW systémů. Pro zajištění a správu nových prodejen vznikla Skupina E&Q. A v neposlední řadě jsme řešili volnočasové a vzdělávací aktivity nejen pro děti zaměstnanců všech firem v rámci holdingu. Tak vznikly KROUŽKY.

Toto rozkročení dává DT-holdingu stabilitu do budoucnosti. Budujeme si vlastní hřiště, vlastní ekosystém založený na vzájemné synergii firem holdingu skrze produkty a služby, skrze dodavatelsko-partnerské vztahy.

Jak si jednotlivé firmy v rámci DT-holdingu vedou?

Skupina H&Q, jejíž součástí se letos stala i tradiční truhlářská společnost Remy design se sídlem v Rychnově u Jablonce nad Nisou, jede na plné obrátky. Zakázky máme jak z oblasti retailu, tak i od koncových zákazníků na zakázkovou výrobu interiérů bytů, domů i kanceláří. V Liberci od letoška provozujeme také velké moderní nářezové centrum pro společnost Démos trade, která je největším dodavatelem materiálů pro výrobu nábytku.

NG Retail je mladá společnost, která navazuje na již 30letou tradici vývoje a dodávek specializovaných SW řešení pro retail. Vyvíjí pokladní systémy, věrnostní programy a digitální karty, mobilní aplikace, CRM, software pro analýzu dat

a segmentaci zákazníků. Nejnovějším produktem je pokladní řešení POS NG, které je v současné době nejmodernější na trhu. Mezi naše zákazníky patří vedle TRAFICONu například prodejci TESCO, Pompo, Electro World, UGO, A3 Sport, Sportissimo, Manufaktura, Planeo Elektro, Super zoo, NAY nebo přední světový výrobce turniketů, vstupních zařízení a identifikačních systémů společnost COMINFO.

Skupina E&Q se zaměřuje na investice do nemovitostí a jejich správu ve všech hlavních segmentech (rezidenční, komerční i industriální). Nejedná se pouze o realitní činnost, ale o komplexní poradenství a investiční zhodnocování finančních prostředků prostřednictvím nemovitostních projektů, budování konzervativního portfolia s pasivním příjmem do rodinného nadačního fondu a správa a prodej nemovitostí.

V této souvislosti je zajímavá vaše skupina KROUŽKY, což je úplně jiný druh podnikání i cílové skupiny.

Skupina KROUŽKY je dnes jedním z největších organizátorů zájmových a vzdělávacích kroužků a volnočasových aktivit pro děti přímo v základních a mateřských školách po celé ČR. Nabízí nejširší nabídku kroužků u nás, celkem přes 50 druhů, které navštěvuje ročně kolem osmi tisíc dětí. Jen v Praze úzce spolupracuje s více než 180 školami. Za celou dobu působení v nich strávilo svůj volný čas více než 100 000 dětí. Společnost pořádá také pobytové a příměstské tábory, dětské soutěže, sportovní turnaje a projekty pro rodiny s dětmi. Zastřešuje také Základní uměleckou školu a Středisko volného času pod názvem Flow v OC Spektrum v Čestlicích a rekreační středisko Kroužky nad Monínem.

Jaké jsou vaše další plány na rozvoj DT-holdingu?

Chceme upevňovat postavení jednotlivých firem v daných oborech podnikání. Zároveň je chceme dále rozvíjet, a to i pomocí akvizice. Soustředíme se také na konsolidaci interních procesů a služeb, které umožní efektivnější řízení holdingu, ale nebudou omezovat rozvoj a výkon jednotlivých společností.

Co se týká další expanze, zajímavý se nám jeví např. segment fashion, kde nyní zvažujeme jednu z možných akvizic a tím posílení maloobchodní skupiny.

A samozřejmě chceme dále upevnit pozici TRAFICONu jako jednoho z největších a nejrychleji rostoucích franšizingových řetězců v oboru. Do nového roku vstoupíme už se 165 prodejny a obratem přes 2,5 miliardy korun a s růstovým plánem na otevírání dalších nových prodejen po celé ČR. Naším cílem je mít do pěti let 250 prodejen s obratem 6 miliard korun.

Po letech jste předal operativní řízení firmy výkonnému manažerovi. Jak těžké to bylo rozhodnutí?

Došlo k tomu už počátkem letošního roku, kdy byl generálním ředitelem DT-holdingu jmenován zkušený profesionál a celoživotní manažer Ing. Jiří Puršl. Já sám jsem se naplno věnoval budování a každodennímu řízení firmy uplynulých 25 let a nyní se tak mohu soustředit na nové akvizice a na strategické rozhodování v rámci holdingu. Věřím, že společně tímto krokem posuneme naši společnost na další úroveň. •

Fotografie: DT-holding