

Polski detal potrafi walczyć

Z Prezesem Zarządu Sieci Handlowej Eden Sp. z o.o., Krzysztofem Wilińskim, rozmawiał Jacek Ratajczak



Jacek Ratajczak: Panie Prezesie, od kiedy działa spółka Eden. Jakie były początki?

Krzysztof Wiliński: Sieć Eden działa od marca 2002 r., spółka powstała w wyniku zrzeszenia się kilku sklepów na terenie Siedlec. Cała filozofia firmy powstała na stabilnym fundamencie i dzięki temu ma szansę się rozwijać.

Sieć działa jako spółka z o.o., jej właścicielami są kupcy-właściciele sklepów. Czy zatem formuła Grupy Kupieckiej ma, Pana zdaniem, szansę na skuteczne konkutowanie ze sklepami o kapitale zagranicznym?

Polski detal pokazał już, że potrafi walczyć ze sklepami o kapitale zachodnim, a co zagraniczne wcale nie znaczy, że musi być najlepsze, czego dowodem jest wiele polskich sieci sklepowych, które całkiem dobrze sobie radzą i dzielnie stawiają czoła obcemu kapitałowi.

Eden nie narzuca właścicielom sklepów ilości i jakości zamawianego towaru. Jak zatem wygląda współpraca z hurtem, który cały czas przechodzi etap połączeń i zmniejszania ilości podmiotów operujących na rynku?

Sieć nie narzuca ilości i jakości asortymentowych z prostego powodu. Każdy porządny kupiec najlepiej wie, jak zaopatrzyć sklep w produkty, na które jest zapotrzebowanie, a na tym przecież polega sukces w handlu, natomiast relacje pomiędzy siecią a hurtem regulują umowy zakupowe, z których spółka na dzień dzisiejszy jest zadowolona.

Sklepy sieci Eden mają powierzchnię od 50 do 600 m², część placówek jest obsługiwana tradycyjnie zza lady, natomiast część jest samoobsługowa. Z czego wynikają takie różnice i czy te rozbieżności nie stanowią utrudnienia w ujednoczeniu sieci?

Rozbieżność wielkości powierzchni sklepowych stanowi problem w ujednoczeniu sieci, ale naszym zadaniem nie jest otwieranie sklepów o jednakowym formacie wzorowanym na ścisłej matematyce i ilości artykułów spożywczych, a na konsolidacji sklepów w określonym przedziale wielkości od... do... Eden to sklepy przeważnie samoobsługowe, docelowo wszystkie nasze punkty ulegają przemianie w większym lub mniejszym stopniu, ale rozkłada się to w czasie. Uczestnicy jeszcze na tym etapie rozwoju spółki sami muszą zatroszczyć się o powiększenie swojego miejsca sprzedaży, czy też zamianę lady na samoob-

slugę. Sieć jest obecnie w trakcie rozwoju, dlatego też za kilka lat standardy się zmienią.

Macie symboliczne opłaty za wstąpienie do sieci, nie pobieracie żadnych stałych opłat, nie narzucacie sklepom zmian w ich prowadzeniu, ba, nawet pomagacie bezpłatnie w aranżacji sklepu. Jakich korzyści przy tak niskim „wkładzie własnym” może oczekiwać udziałowiec waszej sieci?

Naprawdę spółka pobiera tylko jednorazową opłatę, w zamian uczestnik otrzymuje minimalny pakiet startowy, w skład którego wchodzi podstawowe elementy wizualizacji. Sklep natomiast może liczyć na poprawę warunków zakupowych, korzystanie z gazetki i promocji sieciowych, ma możliwość prowadzenia programu lojalnościowego propagowanego przez sieć, może też liczyć na rozwój wraz z rozwojem firmy.

Czy konkurencją dla waszych sklepów jest handel obwoźny, popularny wśród mieszkańców wsi?

Handel obwoźny nie jest konkurencją dla naszych sklepów, a fakt, że jeszcze istnieje, świadczy tylko o tym, że zamożność naszych rodaków nie jest jeszcze na wysokim poziomie, ludzie chwytają się każdej pracy, z której mogą mieć korzyści zarobkowe.

Jakie jest Pana stanowisko w kwestii kontrowersyjnej ustawy dotyczącej handlu w wybrane dni świąteczne?

Uważam, że sklepy powinny same regulować dni otwarcia, a jeżeli już mają być zamknięte poprzez ustawę, to wszystkie.

Czego oczekujecie od nowego rządu? Jakie sprawy istotne dla handlu, przedsiębiorczości powinny być załatwione w pierwszym rządzie?

Już chyba trochę za późno na ustawy, które mogłyby dużo zmienić, całkiem inaczej radziłby sobie polski kupiec, gdyby miał możliwość takiego startu, jaki miał swego czasu markety zachodnie. Czas przejściowy był nieco za krótki. Osobiście stawiałbym na wprowadzenie bardziej uproszczonego podatku, np. podatku liniowego, oraz regulację zbyt zawiłych przepisów podatkowych.

Dziękuję za rozmowę.