

V minulém vydání měsíčníku jsme vám přiblížili krnovskou farmaceutickou společnost TEAM 4 YOU, která patří k firmám, jejichž působnost sahá daleko za hranice severomoravského regionu. Její hlavní činností je outsourcing obchodních týmů a marketingová činnost v lékárenském prostředí. Vedle přirozené expanze do států Evropské unie stojí za zmínku i nutnost ekonomické stability, která je v dnešní době velkým benefitem prakticky pro kterýkoliv podnikatelský subjekt bez ohledu na obor podnikání. Obzvlášť, chcete-li být jedničkou v oboru, jako právě společnost TEAM 4 YOU.

TEAM 4 YOU®: Vítězný tým slaví 5 let

V dnešním čísle Vám přinášíme rozhovor s jedním z jednatelů krnovské společnosti TEAM 4 YOU. V něm poodhalíme úskalí i pozitivita podnikatelského prostředí v době vzniku firmy i nyní, o 5 let později, očima zakladatele společnosti Petra Malíře.

Jak byste popsal situaci na farmaceutickém trhu při vzniku Vaší firmy v roce 2007 a dnes?

Když jsme začínali před pěti lety, outsourcing ve farmácii byl v plenkách. Pro nás to znamenalo hodně úsilí přesvědčit obchodní partnery, aby do takového projektu šli. Dodnes s většinou z nich spolupracujeme a rád bych jim tímto upřímně poděkoval. Dnes je však chápání outsourcingu bohužel úplně odlišné. Outsourcingovou společností se nazývá každá malá skupinka reprezentantů, kteří se scházejí na poradách po kavárnách

a fastfoodech, nemají odpovídající výsledky a značně tím poškozují tento náš segment, což vede k nedůvěře potenciálních partnerů. Co se týká situace na trhu obecně, tak před 5 lety zde fungovala spousta farmaceutických firem, které měly za cíl hlavně vyhovět poptávce. Dnes je ale firem násobně



Spolumajitel a jednatel společnosti
Petr Malíř

více a násobně více je i nabízených produktů, které převyšují zájem zákazníků a většina z nich si navíc nezaslouží přívlastek „kvalitní“.

Osobně mě velmi mrzí, že se firmy mnohdy uchylují k masovému kopírování kvalitních produktů (samozřejmě s podstatně levnějšími náklady). Náš trh v České republice i na Slovensku to značně poškozuje a zákazníci pochopitelně ubývají.

Jak hodnotíte podnikatelské příležitosti v Moravskoslezském kraji?

V našem segmentu moc příležitostí není, protože drtivá většina farmaceutických společností sídlí v Praze. Nicméně severomoravský kraj se za poslední roky neskutečným způsobem posunul kupředu a myslím si, že z hlediska podnikatelské perspektivy ještě poroste.

Běžný zákazník může mít pocit, že se neustále otvírají nové lékárny. Je to dnes tak prosperující oblast podnikání?

Ten pocit zákazníků je správný.

Otevírají se nové a nové lékárny, mnoho dalších jen mění „dresy“. Silnější vytla-



čují slabší. Každým rokem přibývají desítky nových lékáren a také spousta privátních lékáren vstoupí do některého z tuzemských lékárenských řetězců. Tím

změní „dres“, ale často i přístup k zákazníkům. Tato oblast bude, dle mého názoru, perspektivní stále.

Kdybyste dnes mohl změnit jednu věc v historii Vaší společnosti, co by to bylo?

Každý by určitě odpověděl, že vždy je co změnit, ale vzhledem k tomu, že mi nikdy nedal školu „jak podnikat“, asi bych zpětně neměnil nic. Vím, že jsem udělal jak dobrá, tak i špatná rozhodnutí, ale i ta Vás mohou posunout dále. Podstat-

né pro mě je, že jsem si většinou i to špatné rozhodnutí vzal k srdci a snažil se víckrát stejnou chybu neudělat.

Čím je pro Vás Krnov?

Krnov je krásné malé městečko. Má svého ducha. A hlavně, setkal jsem se tady před 8 lety poprvé se svou ženou, čímž se mi Krnov stal osudným...

Děkuji za rozhovor a přeji hodně úspěchů v podnikání i v osobním životě.

■ *vin*



Pracovní kolektiv společnosti TEAM 4 YOU®