

EKONOMICKÁ RECESE A JEJÍ DRUHÁ STRÁNKA

Slovo ekonomická recese nebo krize, v posledních 2 letech slyšíme skloňovat snad ve všech pádech. Už si asi i dovedeme všichni představit co znamená, co způsobuje a jaké mohou být její projevy kolem nás. To, že negativním jevem je růst nezaměstnanosti, pokles ekonomiky, pokles průmyslové výroby, pokles útrat domácností je nám už víceméně jasné.

Ekonomická recese však sebou přináší i pozitivní prvky. Napravuje možná někdy až extrémní trendy, které ve své podstatě vznik krize zavinily. Co lze vidět pozitivně? Banky nepůjčují každému, jsou ostražitější a tak nás chrání od možná unáhlených investic nepromyšlených výdajů a chybných kroků.

Zpomaluje se růst cen spotřebního zboží a surovin. Velký růst poptávky vyhnal některé ceny produktů do závratných výšin. Dnes je trend opačný, mnohé se zlevňuje.

Konsolidace situace na trhu práce. Pokud zahradnická firma, která je značně závislá na sezóně potřebovala na konkrétní část roku sezónní pracovníky, zajistit si je v tuzemsku bylo takřka nemožné. Dnes jsou tyto týmy více homogenní prostě vietnamských a mongolských spolupracovníků a nálada je v nich zcela určitě lepší.

Nákladová obezřetnost. Firmy jsou vzhledem k okolnostem nuceni hledat efektivní řešení v oblasti nákladů. Někdy je třeba zasáhnout do zajetých kolejí firemní kultury a hledat různá úsporná opatření. Co fungovalo dříve, může fungovat nyní jinak, levněji.

Narovnání dodavatelsko-odběratelských vztahů. Dodavatelé služeb si váží i menších zakázek. To co se možná dříve odmítalo nebo realizovalo s určitou ne-

ochotou a nechutí je dnes samozřejmostí a firmy mají chuť být flexibilní. Ale i zde jsou ještě rezervy.

Kvalita a rychlost dodávek. Poměrně málo se ve firmách hovoří o kvalitě a to jak kvalitě produktu tak služeb. Důraz na kvalitu, ať už v podobě lepší služby pro zákazníka nebo snižování počtů „špatných“ produktů (výpěstků), stojí ve srovnání se snižováním nákladů stranou pozornosti. Pokud však firma chce udržet své zákazníky, musí vzít v úvahu i tyto iniciativy. Mnohdy třeba raději spoříme na počtu vypitých káv, než abychom sledovali počty špatných rostlin na technologických záhonech, ono je to možná i trochu snazší.

A co se týče zahradnického oboru? Možná jsme si někdy dříve říkali, že v jiných oborech je to lepší, daří se jim více, je to snazší. Je to přirozené, sousedova tráva je zelenější a i sousedovic jahody chutnaly vždy lépe... Ale dnes můžeme být všichni rádi, že právě v tomto oboru naše firmy působí. Přestože v retailovém (maloprotebním) segmentu mnohým obchodníkům tržby klesaly, v oblasti obchodu s květinami a dřevinami tomu tak nebylo. Český spotřebitel má rád rostliny, rád pracuje na zahradě, je to jeho velkým koníčkem. A i když je mu možná někdy těžko, tak právě zahrada je místem oddychu, odpočinku, místem kde chce být a kde nešetří. Buďme tedy rádi za to, co děláme, buďme pyšní na náš zahradnický obor a hovořme o tom s ostatními.

Naše výpěstky umí udělat radost, o tom nás přesvědčil loňský rok. Přeji nám všem, aby rok letošní byl v tom našem zahradnickém světě alespoň takový, jako byl ten loňský a aby naše rostliny pokračovaly v rozdělování radosti svému okolí.

Pavel Kafka

EVROPA V OBŘÍSTVÍ 2010



Jako každoročně proběhla poslední lednový týden v našem areálu kontraktační výstava „Evropa v Obříství“ zaměřená zejména na provozovatele zahradních center. Přes opravdu tuhou zimu, která panovala v době konání této akce byl letošní 6. ročník v mnohém rekordní. Pro návštěvníky bylo připraveno nejvíce vzorků

rostlin v historii a výstavní plocha letos přesáhla 4000 m². Výstavu navštívilo rekordní množství zahradnických firem a také množství objednaných rostlin je historicky nejvyšší. „Evropa v Obříství“ se stala jak pro Arboeko, tak pro mnoho firem z oboru důležitým začátkem každého roku. Tato akce v mnohém napoví jak se bude celý rok vyvíjet, jaká jsou očekávání či trendy nebo jaká panuje mezi zahradníky nálada. Soudě tedy podle dosavadních výsledků máme před sebou úspěšný rok! Děkujeme všem našim zákazníkům za přízeň a důvěru!

Martin Procházka

INTERNETOVÝ OBCHOD OPĚT VYLEPŠEN



Pro zákazníky z řad zahradních center bude od 13. týdne spuštěn internetový obchod na webové adrese <http://eshop.arboeko.com> Novinkou bude jistě nový redesign a samotné přepracování int. stránek, neboť internetový obchod prošel během zimy výraznými změnami a dašími úpravami tak, aby byl zajímavější, přehlednější a snazší pro samotnou obsluhu zákazníků. Zákazníci se mohou těšit na větší fotografie dřevin, přehledné menu a samozřejmě na kvalitní dřeviny z produkce Arboeka, ale i od zahraničních dodavatelů za zajímavé ceny. V případě vašeho zájmu neváhejte kontaktovat oddělení zahradních center nebo napsat na e-mail: eshop@arboeko.com. Nově můžete také využít přístup přes internetové stránky Arboeka www.arboeko.com.

Jiří Fujera

ARBOEKO s. r. o.
Obříství 230
277 42 Obříství
tel.: 315 683 151
fax: 315 683 154
arboeko@arboeko.com

ARBOEKO s. r. o.
Smržice 550
798 17 Smržice
tel.: 582 381 500
fax: 582 381 503
smrzice@arboeko.com

Kontakt pro Slovensko:
tel. 00420 315 683 151
fax: 00420 315 683 154
mob.00421 902 288 632
mail: slovensko@arboeko.com

www.arboeko.com

Pravidelný bulletin pro odbornou
zahradnickou veřejnost
a zákazníky firmy ARBOEKO

(vychází 3x ročně, zasílán zdarma, náklad 5000 ks)