

Jan Janák: S pobočkami CrossCafe zamíříme i do menších měst

Jeden z největších tuzemských kavárenských řetězců CrossCafe zatím působí v Praze, domovské Plzni a Hradci Králové. V příštích letech se chystá i do menších měst, například do Chomutova či Havířova. „Nelze soudit jen podle toho, kolik je kde nezaměstnaných a jaká je tam průměrná mzda. Jsou služby, po kterých lidé touží, přestože mají o něco menší příjem,“ říká většinový majitel řetězce, jenž první kavárnu otevřel v roce 2007 a zatím poslední, osmnáctou, tento týden v Hradci Králové.

Rozhovor



19.6.2014 7:54

E15: Kolik nových poboček letos či příští rok otevřete?

Standardně nám přibývají tak tři pobočky ročně. V letech 2008 a 2009 (na začátku ekonomické krize – pozn. aut.) jsme naopak stáli. Nikdo nevěděl, co se bude dít. Zastavili jsme tehdy všechny investice a nic jsme neotvírali. Frekvence otevírání nových poboček se ale nyní zvýší. Zájem franšizantů je značný. Připravujeme projekty i pro další města, například pro Pardubice a Chomutov. Nechceme příliš expandovat nazdařbůh po republice, ale spíše se držet na jednom místě a zvyšovat na něm četnost. V Hradci jsme tak otevřeli již třetí kavárnu.

E15: Zatím jsou obecně kavárenské řetězce přítomny především v Praze a velkých krajských městech. Je pro ně prostor i v těch menších?

Myslíme si, že ano. U nadnárodních řetězců si to nedovedu ekonomicky představit, protože kupní síla v menším městě je adekvátně menší. My se ale dokážeme etablovat v menším městě, protože naše ceny jsou

výrazně nižší a umíme naši ekonomiku v této hladině udržet. Takže města typu Chomutov jsou přijatelná. Vedle toho ale musím říct, že zkušenost s nimi teprve nyní nabíráme, takže doufáme, že to dopadne dobře.

E15: A co Morava, tam zatím nejste? Brno a Olomouc jsou nejen velká, ale i studentská města.

To jsou velmi dobrá města pro náš záměr, určitě. Ale ještě jsme se tam nedostali. Vážní zájemci jsou, nyní jich máme, abych nepřeháněl, zhruba sedm. To je opravdu hodně. Za vážné zájemce přitom považujeme ty, s nimiž mluvíme již zhruba potřetí. Jsou i z Brna, ale také z Ostravy či Havířova.

E15: Proč zrovna Havířov či Chomutov? Určitě jsou města stejné velikosti s vyšší kupní silou.

V Havířově jsem se byl již podívat a místo, kde by měla kavárna vzniknout, se mi náramně líbilo. Věřím, že lidé tam jsou na tuto službu připraveni a že je ten správný čas. Nelze soudit jen podle toho, kolik je kde nezaměstnaných a jaká je tam průměrná mzda. Jsou služby, po kterých lidé touží, přestože mají o něco menší příjem. V každém takovém městě je podle nás dostatek lidí, kteří si můžou kafe za 35 korun dovolit. V tom problém nevidím. Zájem o naši službu je značný právě v místech, kde podobná věc není. Když to srovnám s Prahou, v hlavním městě je zájem zcela někde jinde, protože každý Pražan je již zvyklý na ledasco. Nic jej nepřekvapí, může si vybírat, každá služba má až nepřehlednou konkurenci. Z toho pohledu jsou pro nás menší města zajímavá.

Jan Janák (49)

Původní profesí instalatér. První restauraci otevřel v roce 1995 s bratrem Martinem, který se vrátil do Česka po deseti letech života ve Spojených státech a mít restauraci byl jeho sen. První kavárnu CrossCafe otevřeli v roce 2007, všechny další kavárny fungují na základě franšizové licence, kterou prodává mateřská společnost CrossCafe Original.

E15: O zahraniční pobočce neuvažujete?

To je věc, o které vůbec nepřemýšlím. Tím nechci říct, že jsme ušlápnutí Čecháčkové nebo že se bojíme, ale to není pro nás v tuto chvíli téma. Při zhruba dvaceti pobočkách o tom nemá valný smysl přemýšlet. Už jsem viděl řetězce, které spustily pět poboček v Česku a už se hnaly na Slovensko. Dnes z nich nežije ani jeden. Kromě toho cítím změnu, že je tady nějaký opak globalizace, možná bych to nazval lokalizací. Lokální záležitost je pro zákazníka stále významnější.

E15: Mění se nějak podíl poboček v nákupních centrech proti těm na ulici?

Ano. Máme zájem se etablovat spíše v klasických kamenných domech blíže atmosféře ulice než být v nějakém velkém hypercentru. Vyzkoušeli jsme si, že to není naše parketa. Je nám nesympatická hlavně vazalská smlouva, kterou shopping centra nabízejí, a necítíme se tam dobře. Navíc mají povětšinou zahraniční vlastníky. Když chcete vyřešit jednu věc, trvá to v řádu měsíců a většinou je to stejně neřešitelné.

E15: Takže časem byste je opustili?

Tak to nemíním. Jenom teď pohlížíme na nabídky z obchodních center kritičtěji než dříve.

E15: Museli jste nějakou pobočku zavřít?

V průběhu doby jsme zavřeli dvě pobočky, obě v Praze a obě z ekonomických důvodů. Bylo tam špatné

rozhodnutí o výši nájmu a ten se stal neakceptovatelný. Pro nás je samozřejmě důležité, aby každá kavárna byla výdělečná, v černých číslech. Chvíli po otevření ji můžeme držet i v červených číslech. Doba, než se dostanete obecně s jakýmkoli gastroprovozem do černých čísel, se ale prodlužuje. Dříve na to stačily tři měsíce, nyní potřebujete bezmála rok, než přivedete zákazníky a dostanete se do standardu. Nebojíme se ale kavárnu zavřít, když si dlouhodobě myslíme, že to nemá cenu.

E15: V posledních letech začali své kavárny budovat přímo výrobci – Tchibo, Nescafé a další. Je to pro vás velká konkurence?

Tchibo je zcela jiná kategorie, to bych za kavárny nepovažoval. Máme jiný princip – pro nás je důležité, aby k nám člověk mohl přijít si popovídat, najíst se, vypít kafe. Princip Tchiba nakoupit si k tomu množství dalších věcí je zajímavý, ale není náš. My jsme opravdu kavárna. Ostatní výrobci kávy měli také nějaké podobné projekty, ale nezaznamenal jsem, že by s nimi měli nějaký valný úspěch.

E15: Kde nakupujete kávu?

Nakupujeme od Douwe Egberts, který nám míchá naši originální směs, kterou jsme si sami vytvořili z jejich možností, a poté nám ji někde v Maďarsku zabalí. Není to směs od Douwe Egberts, ale naše vlastní.

E15: Na komoditní burze nenakupujete?

Ne.

E15: Projevují se na ceně hrnku kávy v kavárnách ceny kávy jako komodity na burze, která za posledních pět let výrazně kolísala?

Moc ne. U cen pro finálního zákazníka jsou výkyvy opravdu malé, protože nasmlouváte cenu nejméně na rok a ta se drží. Cena kávy jako suroviny je v kontextu celkové ceny marginální. Takže i velké skoky na burze se v konečné ceně, do níž je započítána i doprava, pražení, nájmy a další věci, ztratí. Není to nic extra důležitého.

E15: Jste levnější než Starbucks a další zahraniční řetězce. Budete se snažit se jim jednou vyrovnat?

Jejich cena je samozřejmě významně ovlivňována jejich franšízovými poplatky. Když v Česku jdete do Starbucksu nebo Costa Coffee, jdete k franšízantovi nadnárodního řetězce, kterému odvádí nemalé poplatky. Nemusíme také nakupovat nábytek z Belgie, protože je to jediný dodavatel vybavení daného řetězce pro Evropu. Nadnárodní řetězce mají obvykle jednoho nábytkáře, jednoho dodavatele pokladního systému a podobně. Vše je centralizováno. A pokud má síť tisíce poboček, všechny ceny jsou významně vyšší. Když pořizujete franšízovou kavárnu u nějakého významného světového řetězce, vyjde významně dražší a také provoz je významně dražší. V cenách jejich káv je to vše zahrnuto. My jsme od tohoto osvobozeni.

E15: Proto je káva v některých tuzemských kavárnách nadnárodních řetězců dražší než ve stejném řetězci například v Londýně?

To je právě z těchto důvodů. Ale například Starbucks v Praze je hlavně pro turisty. Tyto kavárny zase využívají toho, že je turisté znají ze svého domova a považují je za jistotu.

E15: V květnu se změnilы vlastnické podíly v mateřské firmě CrossCafe Original. Váš podíl se zvýšil o 11 bodů na 78 procent, Martin Lomický si polepšil z deseti na třináct procent. Naopak podíl vašeho bratra Martina se snížil na devět procent. Co bylo důvodem?

To je rozhodnutí mého bratra. Rozhodl se, že změní svůj život a půjde dílem jinou cestou. Takže část svého podílu prodal. Nic jiného za tím není.

E15: Mnozí sní o tom, že si jednou otevřou jednu vlastní kavárnu podle svého stylu a zálib a budou ji nejen řídit, ale podílet se i na provozu. Vy jste o tom nesnil?

Ne. Nikdy jsem neměl touhu stát za barem nebo čepovat pivo. Že bych chtěl mít familiérní kavárnu, po tom jsem netoužil. Od začátku jsem chtěl mít spíše něco síťového. Z mého pohledu to byl správný styl podnikání.

Čtěte také:

[CrossCafe bude půjčovat svým franšizantům](#)

[Mezi cizí kavárničky se tlačí plzeňská síť CrossCafe](#)

[V Praze se otevírá hackerská a startupová kavárna](#)

Autor článku: Dušan Kütner

Mladá fronta

Euro.cz

O společnosti

Internetová inzerce

Produkty

Tištěná inzerce

Pro média

Předplatné

Kariéra

Redakce

Kontakty

[AbecedaZahrady.cz](#) [AutoRevue.cz](#) [AVmania.cz](#) [CoChceš.cz](#) [Connect.cz](#) [Dáma.cz](#) [DIGlarena.cz](#) [Dítěřoku.cz](#) [Doupě.cz](#) [FinExpert.cz](#) [Fitweb.cz](#) [Hledejceny.cz](#) [KdeSportovat.cz](#) [Kniha.cz](#) [JNP.cz](#) [LetenkyLevně.cz](#) [LidéAZemě.cz](#) [Maminka.cz](#) [Orbion.cz](#) [Profit.cz](#) [Recepty.cz](#) [SportRevue.cz](#) [SrandaTube.cz](#) [Strategie.cz](#) [VTM.cz](#) [zdravotnictviamedicina.cz](#) [Živě.cz](#)



Copyright 2014 Mladá fronta a. s.

Publikování nebo další šíření obsahu webu je bez písemného souhlasu redakce zakázáno.

Zásady používání souborů cookie.