



[STANĚK&STANĚK]

POTTEN & PANNEN

Lepší příběh byste nevymysleli. Příběh o dvou mladých klucích, kteří se náhodou potkali, nosí stejné příjmení a už dvacet let prodávají nejluxusnější hrnce, talíře či nože, které existují.

■ Text Katarina Černá ■ Foto Bára Prášilová, Tomáš Železný

Do Potten & Pannen chodívám snít o ideální kuchyni. Jejich výkladní skříně jsou pro mě větším pokušením než boty od Blahnika a odlesk měděného hrnce Mauviel zrychlí můj tep spolehlivěji než prsten s diamantem. Při snídani s Pavlem a Milošem, kteří jsou oba hrdými nositeli příjmení Staněk, ač mají společnou pouze firmu s nejluxusnějším nádobím v Česku, jsem napočítala hned několik pomocníků do kuchyně a k servírování, které jsou v mém oblíbeném showroomu k dostání. Přátelské vrnění červeného kávovaru Cremesso brzy přehlušuje náš hovor a vyřečnější z dvojice obchodních partnerů Pavel mě baví historkami nastřádanými za dvacet let podnikání. Milošova pětiletá dcerka

zatím maluje Pavlovi portrét a přitom koketně pohazuje světlými kudrlinkami. Působí to jako milé rodinné setkání, a to se při tom oba Staňkové tenkrát potkali úplně náhodou.

Byli jste ten typ kluků, co pomáhá mámě při vaření?

Pavel: Vůbec ne, to přišlo daleko později. Jako malého kluka mě zajímalo vše okolo loveckých psů. Studoval jsem knihy o jejich výcviku a naučil se o nich úplně všechno, takže jako dvanáctiletý už jsem si vydělával stříháním psů, upravoval je na výstavy, trimoval teriéry, dělal pudlům bambulky na ocas a lví sestřih a babička mi pak koupila první elektrické nůžky, trimovací nože a veškeré vy-



Držím to správně? „Když jsme se potkali, Pavel mi vyprávěl, že je dobrý obchodník, ale neumí ty věci správně odprezentovat. Já na to, že mám hotelovou školu a umím skvěle vařit, a tak jsem mu slíbil, že lidem ukážu, jak s nádobím zacházet,“ vzpomíná Miloš (vlevo) na začátky dua Staněk & Staněk.

bavení. Taky jsem chodil se psy na umělou noru do Hostivaře, kde se trénují na norování. I když jsem později neměl čas kvůli firmě, ten zájem mi zůstal. Poslední tři roky mám zase svého loveckého psa. Je to maďarský ohaň a jmenuje se Nick.

Je vidět, že jste vždy bral věci, které vás zajímaly, velmi vážně. Kde se zrodil nápad prodávat nádobí?

Pavel: Celé to vlastně začalo mým studijním bytem ve Spojených státech. Po škole jsem měl možnost jít na praxi a jedna z těch možností znamenala pracovat pro holandskou společnost, která reprezentovala kulturní nádobí – takové ty tmavé hrnce a pánve, co visí ve všech stylových kuchyních v amerických filmech. Jmenuje se Calphalon a vyrábí je v Ohiu v Toledo. V době, kdy

jsem pro ně začal pracovat, se chtěli víc etablovat v Evropě, především východní. V té době ještě žila moje babička, která byla už hodně stará, a pro mě to byla velká motivace vrátit se domů. Začal jsem tedy připravovat prezentaci pro veletrh spotřebního zboží v Brně, což byla tehdy nejdůležitější akce pro tento druh byznysu.

Miloš: A to byla přesně doba, kdy jsme se víceméně náhodou potkali i s Pavlem. Seznámili nás v jedné restauraci společně známí a já se představil: Miloš Staněk. A on říká: Já jsem Pavel. A taky Staněk. Pavel mi ten večer vyprávěl, s čím jede do Brna na veletrh, a svěřil se mi, že je sice dobrý obchodník, ale neumí ty věci správně odprezentovat. A já na to, že mám hotelovou školu a umím skvěle vařit, a tak jsem mu slíbil, že lidem ukážu, jak s nádobím zacházet.

Co následovalo po první společné prezentaci?

M: Strašně mě to nadchlo a začali jsme budovat společný byznys. Neměli jsme žádný kapitál, jen silnou vizi, nadšení a kontakty.

P: Babička mi dala k dispozici sklepní prostor v Zemědělské ulici na Praze 6. V jedné místnosti jsem bydlel a ta druhá byla kancelář. Když jsme pak měli první větší zakázku a prodali do jedné pražské restaurace hrnce, koupili jsme si fax.

M: Byla to restaurace U Zlaté hrušky.

P: Moje máma nám věnovala psací stroj Consul, a na tom jsme pak psali ty objednávky na čtyři hrnce do Ameriky. Měli jsme nejlepší nádobí a mlýnky z Los Angeles a snažili se o nějakou distribuci. Tenkrát jediné prodejny domácích potřeb byly ty s velikým pultem, za kterým stála většinou naštanvaná prodávačka, za ní bylo pár smaltovaných hrnců ze Sfinx České Budějovice, a když jste měli štěstí, možná vám jeden ukázala. Do takových obchodů jsme chodili a chtěli jim prodávat pánve, které stály čtyři tisíce korun, a mlýnky na pepř za dva tisíce. Většinou to skončilo tak, že nás každý vyhnal se slovy, že jsme se úplně zbláznili. A tak nám nezbylo než otevřít vlastní prodejnu.

M: Štěstí bylo, že jsme našli prostor ve Vodičkově ulici. Ta prodejna je tam dodnes a pan doktor, který dům tenkrát vlastnil, nám hrozně fandil. Dovolil, abychom udělali rekonstrukci, a tak jsme si vlastníma rukama lepiли korkovou podlahu a přivezli jednoduché dřevěné regály. Začali jsme s jednou malou kolekcí nádobí. A uprostřed prodejny jsme vytvořili pult na vaření. Celý trend Potten & Pannen začal tím, že jsem v prodejně vařil obědy a každý si mohl zboží vyzkoušet a cokoli ochutnat. Tenkrát o nás psal dokonce i Blesk.

P: Tím jsme inspirovali i ostatní prodejce a začali mít i velkoobchodní odběratele. Přes den jsme prodávali a po nocích se snažili dělat distribuci a korespondenci. Byl podzim roku 1992, takže právě oslavíme dvacet let.

Jaký je rozdíl mezi klientem před dvaceti lety a tím dnešním?

M: Na začátku, když jsme dělali distribuci, jsme s klienty zažívali docela vtipné situace. Jeden zákazník nám například volal z Moravy, že přijede do našeho showroomu a nakoupí si zboží do svého obchodu. Od rána jsme čekali, asi v jednu přijel pán s batohem a začal si vybírat. A když měl vybráno, z batohu vytáhl dvě tašky, vše si to tam naložil, zaplatil v hotovosti, a když jsme mu chtěli pomoci do auta, zjistili jsme, že přijel vlakem, a odkráčel na Hlavní nádraží.

P: Pak už jsme začali jezdit po republice a potkávali jsme spoustu nadšenců. V roce '92 jsme získali velkého klienta v Brně, v Ostravě a pomalu nám ta distribuce začala přerůstat přes hlavu, protože přes den jsme se věnovali obchodu a neměli čas v klidu řešit tyhle věci. Byla to hrozná honička, ale jsou to nezapomenutelná léta.

Kdy jste zaměstnali první lidi?

P: Prodávačky jsme začali zaměstnávat až po roce, ale předtím nám občas pomáhala moje sestra nebo kamarádi.

Jak vypadá váš současný den?

M: Ráno vyřídím maily, rozdám úkoly a pak začínají schůzky s odběrateli. Snažím se vyjít do zahraničí. Máme už i obchodního ředitele, který může leccos vyřídit za nás. Práce je ale pořád hodně a před sebou máme zajímavé projekty. To se ale nechte překvapit.

Vůbec nic nám neprozradíte?

P: Tak tedy nejbližší budoucnost. Připravujeme například komplexní refresh prodejny v centru Nový Smíchov a také nový concept store v Bratislavě, který se otevře 25. září v obchodním centru Centrál. Bude to naše první zahraniční prodejna.

A120005939

A celkové plány do budoucna?

M: Teď, když máme své obchody a funguje distribuce i pobočka na Slovensku, naším snem je, aby našich prodejen po Čechách bylo ještě víc. Zatím jich je sedm. V následujícím roce představíme nový concept franchisingu prodejen Potten & Pannen pro všechna města nad 50 tisíc obyvatel.

Co přináší firmě největší zisk?

P: Filozofii je mít v každém segmentu kuchyňského zboží výhradní zastoupení pro to nejlepší na trhu. V porcelánu je to Rosenthal a Villeroy & Boch, v nožích Zwilling, v nádobí máme ručně vyráběné nádobí Mauviel. Máme výhradní zastoupení pro 24 luxusních značek, svůj tým prodejců a brand manažerů, kteří se starají o marketing. A trešničkou na dortu jsou pak naše prodejny.

■ UPROSTŘED PRODEJNY JSME MĚLI PULT NA VAŘENÍ. TENKRÁT O NÁS PSAL I BLESK.

Jak těžké bylo získat výhradní zastoupení pro tak významné světové značky?

M: Velmi nám v tom pomohla naše nejstarší značka v portfoliu Emile Henry. Je to rodinná firma a máme skvělý vztah přímo s Jacquesem Henrym, majitelem firmy. Snadněji jsme pak získali důvěru ostatních.

Vaše nejoblíbenější značka?

P: Tak to je opět jednoznačně Emile Henry. Jde o keramické nádobí, které se vyrábí z burgundské hlíny v Marsigni, asi hodinu cesty od Lyonu. Je to výhradně ruční výroba, která vychází ze 150 let staré tradice. Využívají stále nové glazury, zdokonalují funkčnost povrchu. Moji další oblíbenou značkou je měděné nádobí Mauviel či mlýnky Peugeot. Mám prostě slabost pro Francii.

1 877 Kč

SMS pohodlně a rychle

Pořídte si BlackBerry 9520 s QWERTZ klávesnicí. S jedním z Ferových tarifů si budete moci naplno užít neomezené SMS do všech sítí zdarma. Nabídka platí do 31. 10. 2012.

Více na www.vodafone.cz/ferove-tarif

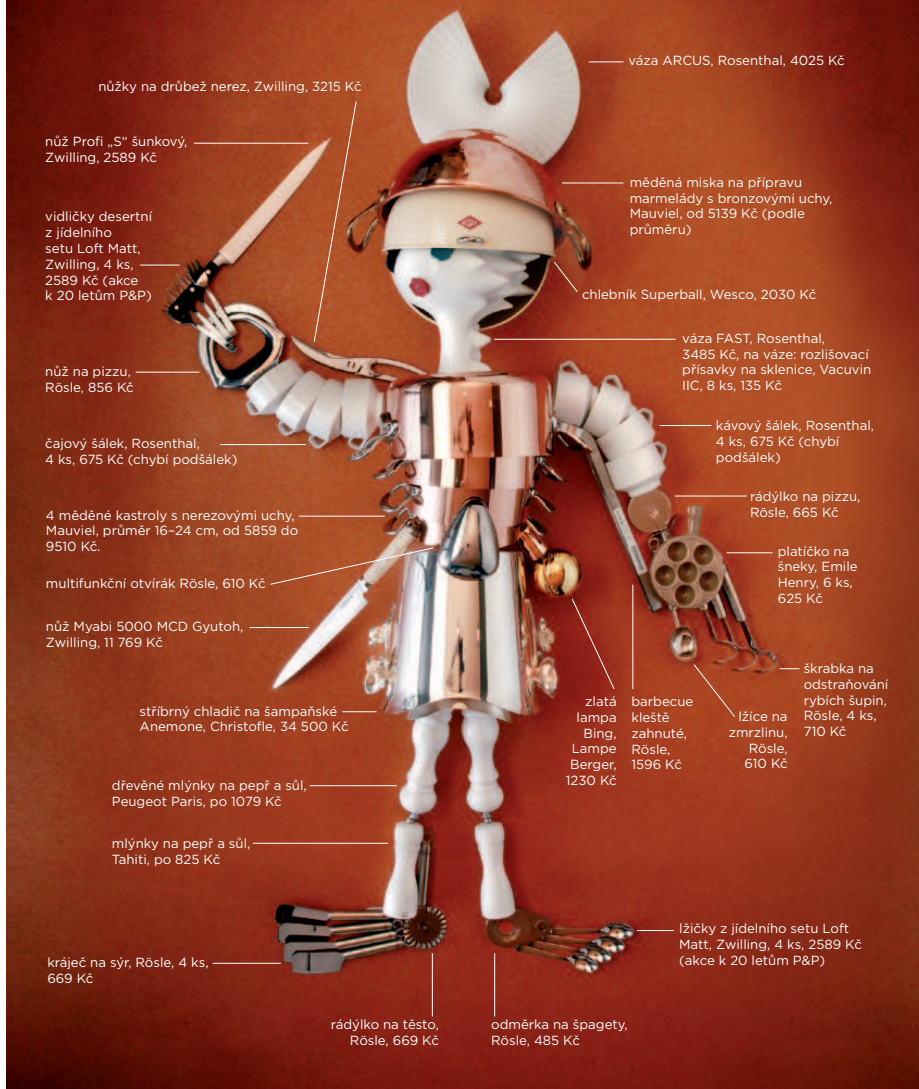
power to you

Cena telefonu platí s internetem v mobilu a měsíční taritou od 777 Kč na dva roky.

BlackBerry

KUCHYŇSKÝ ROBOT

Fotograf ZENU vdechl život 49 kouskům nádobí od Potten & Pannen



M: Značky, jako je tato, dělají mezinárodní konference distributorů, na kterou každý rok oba dva jedeme. Ještě jsme tam nikdy neposlali ani naši brand manažerku, jak nás to baví. A druhou srdcovkou jsou nože Zwilling. To je nejstarší registrovaná německá značka a funguje od roku 1731. Mají obrovskou továrnu v Solingenu. A teď vzniká ještě jedna taková srdcová věc, taky je to francouzská značka a taky rodinná. Úplně nádherný vztah máme i s Valerií Mauviel. To je to krásné měděné nádobí, které vyrábí už sedmá generace. Přijala od nás pozvání do Čech a udělala prezentaci pro novináře se svým synem. Valerie vařila a on pekl. Je to velmi zajímavá žena, která sama vychovává tři malé děti, v Normandii, kde se ty hrnce ručně vyrábějí, řídí fabriku plnou chlapů, a do toho ještě řídí celý ten byznys a lítá po světě.

Váš diář je také plný. Jak relaxujete?

M: Jsem vášnivý lyžař, a dokonce jsem několik sezon dělal instruktora. Miluju přírodu, a tak je pro mě nejlepší relax vyjet s rodinou na hory. V začátcích podnikání jsem stejně jako Pavel neměl na své koníčky čas, ale ani mi to nepřišlo, protože ta práce nás oba vždycky moc bavila.

P: Pro mě je tím nejlepším odpočinkem čas strávený s mým psem, maďarským ohařem Nickem. Chodím s ním na výstavy, na zkoušky. Ať je ven-

ku hnusně, nebo čtyřicetistupňové vedro, tak s ním ven musíte. Proto se říká, že lidi, co mají psa, žijou déle, to zvíře vás hodí do určitého rytmu. Kdo psa nemá, tak se nedonutí jít dvakrát denně na hodinovou vycházku. Kromě toho se několikrát do týdne snažím navštívit fitness centrum nebo si zahrát tenis.

Kdy jste naposledy osobně něco prodali zákazníkovi?

P: Tak to bylo shodou okolností ve chvíli, kdy se otevřel nový obchod na letišti, kde je opravdu luxusní zboží. Ještě jsme měli vše ve fázi příprav. Na výkladní skříň zaklepal člověk, u kterého bylo jasné, že si vybral nějakou konkrétní věc, tak jsem ho pustil dovnitř. Poté, co si nechal zabalit sadu stříbrných lžiček, si všiml sošky tygra, na kterou zrovna dopadal kužel světa. Jen se zeptal, kolik tygr stojí, a když se dozvěděl, že sedmdesát tisíc, nechal si ho v kladu zabalit. Ve chvíli, kdy přišlo na placení a s jeho kartou byly potíže, vytáhl z peněženky celou sumu v hotovosti a odkráčel na letadlo. ■



Mistři designu s klasickým kuchyňským robotem, jenž se pod značkou Kitchen Aid vyrábí v USA už od roku 1919.

A121007915

***artesa**
INVESTUJTE VÝHODNĚ A S GARANCÍ

Artesa je jedním z největších nebankovních spořitelních družstev v České republice.

Založte si **TERMÍNOVANÝ VKLAD**
nebo **SPORIČÍ ÚČET** a získáte:

- * nadstandardní úrokovou sazbu
- * vedení účtu zdarma a bez skrytých poplatků
- * bezplatný výběr 20 % vkladu na spořicí účet 1x ročně

**ÚROKOVÁ
SAZBA**

až 4,3 % p.a.
při vkladu na 1 rok

Vklady jsou ze zákona pojištěny
do hodnoty odpovídající 100 000 EUR