Příběh firmy... imco

Psal se rok 1993, když se zrodila myšlenka přinést českým zákazníkům kvalitní zahraniční produkty, které jim byly po mnoho let prakticky nedostupné. A sýry byly naší slabostí ...

Myšlenka firmy

U zrodu všeho stála Ing. Jana Nyklová se svým společníkem, se kterým spolupracovala do konce roku 2007. Od roku 2008 je jedinou společnicí, majitelkou a současně výkonnou ředitelkou.

Společnost IMCO, s.r.o. se snažila jít od samého počátku zcela jinou cestou než její konkurenti. Na základě pečlivého několikaměsíčního průzkumu trhu začala dovážet sýry té nejvyšší kvality. Ze začátku se firma orientovala především na francouzské sýry, neboť staletý vývoj a výroba sýrů činí z Francie sýrařskou velmoc s nepřebernou nabídkou nejkvalitnějších výrobků. Mezi prvními výrobky, které firma začala do České republiky dovážet, byly camembert, brie, sýry s vnitřní modrou plísní nebo také kozí sýry.

Společnost se od svého vzniku snaží nabídnout svým zákazníkům sýry špičkové kvality pocházející ze svých původních míst zrodu. Mléko z daných oblastí jim dává nezaměnitelnou chuť, která je odlišuje od podobných produktů vyráběných v jiných lokalitách. Nabízí-li zákazníkům sýr roquefort, tak z oblasti Roquefort, čedar z Anglie, fetu z Řecka, parmezán z Itálie… proto také nabízené výrobky nesou ochrannou známku původu.

Díky úspěšnému uvádění nových značek na český trh se na firmu postupně začali obracet i další výrobci sýrů.

Bouřlivý začátek

První tři roky se nesly ve znamení velkého rozmachu společnosti, což jen dokazovalo správnost základní koncepce, kterou firma razila, a sice spolupráce s předními výrobci sýrů mezinárodních značek a nabídka kvalitních výrobků. Vzhledem k rostoucímu vývoji českého maloobchodu a s nástupem mezinárodních obchodních řetězců byly na firmu IMCO kladeny stále vyšší požadavky na šíři a ucelenost nabízeného sortimentu.

Na jaké druhy sýrů se IMCO zaměřuje

V současné době jsou v sortimentu kromě francouzských sýrů i sýry z Itálie, Anglie, Švýcarska, Španělska, Německa, Holandska, Řecka, Rumunska či Slovenska. Firmě se povedlo uvést na český trh mnoho velmi známých značek, mezi jinými Bresse Bleu, Coeur de Lion, Saint Albray, Saint Agur, Caprice des Dieux, kozí sýry Soignon, sýry s modou plísní Cantorel, Bergader Edelpilz, původní řecká feta Dodoni, originální parmezán Parmigiano Reggiano, anglické čedary Lye Cross Farm a mnoho dalších.

Nákupní chování na českém trhu

Česká republika je zemí s největším podílem obchodu realizovaného prostřednictvím supermarketů a hypermarketů. Obchodní politika těchto silných hráčů na trhu velmi ovlivňuje nabídku pro koncového zákazníka. A právě zde cítí společnost IMCO rezervy – ve vyspělých zemích je naprosto běžné, že v regálech najde zákazník zboží od té nejlevnější cenové úrovně přes běžné konzumní zboží až po lahůdky špičkové kvality a záleží jen na něm, po čem v daný okamžik sáhne...

Český zákazník urazil za posledních 20 let dlouhou cestu

A to nejen v poznání, ale i v orientaci v široké škále sýrů. I čeští zákazníci dokáží ocenit kvalitu sýrů. Od eidamu a tavených sýrů se dostali až ke kvalitním druhům sýrů všech typů – od zrajících, přes čerstvou burratu, starou goudu až např. po delikatesní kozí sýry.

Český zákazník již vyžaduje skutečnou kvalitu. Má široký přehled o trhu přesahující české hranice. Tvoří si vlastní názor a odmítá se řídit masovými reklamami. Netoleruje, leckdy fatální, nekvalitu a přestává se řídit jen svou peněženkou. Tyto vysoké nároky však bohužel nejsou vlastní pro každého zákazníka, ale trendy se mění a spotřebitelů, kteří vyžadují excelentní kvalitu, přibývá.

Jak si IMCO vybírá produkty

Paní Nyklová popisuje postup výběru: „Ať už se jedná o velkého zavedeného producenta či drobného výrobce, vždy začínáme osobním seznámením se s lidmi a tamní výrobou. Rozhodnutí padne vždy velmi rychle a my vyrážíme na pracovní cestu, podívat se do výroby, do sklepů plných zrajících sýrů. Seznamujeme se tak nejen s celým výrobním procesem, ale i s lidmi, kteří věnují veškerý svůj čas a péči výrobkům, kterým věří.

Po náročných degustacích a po mnoha hodinách, ba i dnech zanícených rozprav, vybíráme to nejchutnější, nejzajímavější, nejautentičtější, nejčerstvější. V tomto okamžiku si bereme sýr za svůj a přebíráme péči o jeho uvedení na český a slovenský trh.

Ne vždy samotný název výrobku napoví zákazníkovi, že se jedná například o krajovou specialitu či o novinku na trhu. A právě v takových případech se dostává ke slovu náš odborný obchodní tým. Naší osvědčenou cestou je osobní seznámení zákazníka s výrobkem včetně ochutnávky. O kvalitě výrobku zákazníka pouhý vzhled či cena nepřesvědčí. Má-li však možnost jej ochutnat, o jeho kvalitách se přesvědčí sám.

To je také jeden z důvodů, který stál za vznikem naší první a posléze i druhé prodejny. Dělat obchod tak, jak má být, to znamená postavený na osobním kontaktu prodavače se zákazníkem. Nejeden člověk zůstal udivený, když jsme mu řekli, že obchůdek jsme si otevřeli pro radost. Pro radost z obchodu. Nic neříkající zástupy výrobků rozličných cen a kvalit v regálech marketů v konečném důsledku přimějí zákazníka, aby sáhl po již vyzkoušeném produktu (a to je ještě ten lepší konec). Ale když přijde k nám do prodejny, kde se o jednotlivých sýrech a specialitách dozví řadu informací a kde může každý sýr také ochutnat, je jeho rozhodování snazší.“

Kdo je zákazníkem a partnerem společnosti?

Díky širokému portfoliu sýrů a výrobků může IMCO připravit nabídku na míru pro každého zákazníka. Ať už pro smíšené, nebo prodejny zaměřené výhradně na sýrové pochoutky, pro hotely či restaurace a v neposlední řadě pro koncového zákazníka ve specializovaných prodejnách IMCO.

Vize do budoucnosti

„Naším největším přáním je být i nadále spolehlivým distributorem kvalitních sýrů a delikates na českém trhu. Za tímto cílem jdeme prostřednictvím budování osobních vztahů se zákazníky, solidním jednáním a nabídkou rovnocenného partnerství. Na stejných základech budujeme i naše dlouholeté vztahy se zahraničními partnery. Být v dnešní době výhradním zástupcem věhlasných značek předních evropských producentů sýrů by bez vzájemné důvěry bylo zcela nemožné. Mezi uznávané hodnoty naší společnosti patří spolehlivost, upřímnost a důvěra,“ říká majitelka firmy.

MANAŽERKA PRODEJEN
IMCO, s.r.o.
Bc. Jana Nyklová, jr.
Statenická 6
252 64 Velké Přílepy
Tel.: +420 222 745 364
Fax: +420 220 931 055
E-mail: imcocz@imco.cz