

# Mountfield

## PRÍBEH ÚSPECHU

### 27-ROČNÁ HISTÓRIA

**„Začínali sme v garáži. Rovnako ako Amazon, Google či Apple.“**

Príbeh spoločnosti Mountfield má ambíciu stať sa pre ľudí inšpiráciou, ako si splniť „americký sen“ v Európe. Ako môže človek pomocou tvrdej práce, inteligencie, neúnavnej vôle a odvahy založiť a vybudovať firmu, ktorá sa stane trhovým lídrom a dosiahne počas niekoľkých rokov nielen miliónové obraty, ale aj zisk najprestížnejších komerčných a celospoločenských ocenení a uznání. V roku 1991 otvoril zakladateľ firmy Ivan Drbohlav v Mnichoviciach pri Prahe malú predajňu Mountfield. Nikto netušil,

že sa práve rodí najväčší obchod so záhradnou technikou a bazénmi v Európe. Hlavným sortimentom boli kosačky, ktoré v tom čase predstavovali nedostatkový tovar a dali sa kúpiť väčšinou len v Tuzexe. V Mountfiede však boli kosačky k dispozícii a navyše priamo za koruny, takže niet divu, že sa do predajne schádzali ľudia z celej republiky. Záujem verejnosti o tieto produkty bol taký veľký, že sa do troch rokov počet predajní v ČR rozrástol na 14. V roku 1995 sa objavil maskot Běda Trávníček, spojený s hlasom herečky Jiriny Bohdalovej. O rok neskôr prichádza legendárne Koleso šťastia. To si okamžite získava obľubu verejnosti. Vďaka Kolesu šťastia si zákazník sám určuje, s akou zľavou nakúpi. A pri troche šťastia si môže odniesť tovar domov úplne zadarmo. Nezabudnuteľný je slogan z toho obdobia – radostný výkrik moderátora Přemka Podlahu: „A mám to zadarmo!“ Pomocou Kolesa šťastia sa spoločnosti darí prilákať do predajní ľudí aj mimo záhradkárskej sezóny. Koncom 90. rokov sa Mountfield púšťa do budovania ucelenej siete servisov, ktoré boli zriadené v každej predajni. V roku 2001 bol zahájený internetový predaj a o rok neskôr už obrat spoločnosti predstavoval vyše 2 miliardy českých korún (76 miliónov eur). V roku 2005 bola slávnostne otvorená 50.



predajňa – spoločne s novou centrálou vo Všechnoch pri Prahe. A spoločnosť s odhodlaním vstúpila aj na slovenský trh. V jackpote Kolesa šťastia bolo vtedy pre výhercu pripravených až 15 miliónov korún. V roku 2011 Mountfield pripravil špeciálne Koleso šťastia a pomoci. Nielenže vďaka nemu spoločnosť opäť prilákala do predajní množstvo zákazníkov, ale vyzbierala tiež 8 697 000 korún pre charitatívne organizácie na Slovensku a v Českej republike. V roku 2017 bol obrat spoločnosti viac ako 6 miliárd českých korún a počet zákazníkov dosiahol 1,7 milióna. Navyše „zbiera“ jedno prestížne ocenenie za druhým: je aj držiteľom ceny Superbrands Slovakia 2017. Ziskava cenu „Najdôveryhodnejšia značka roku 2017“ v kategórii Záhradná technika. V každoročnej ankete „Českých 100 najlepších“, ktorej výsledky sú vyhlasované na Pražskom hrade s účasťou obchodej, kultúrnej a politickej elity, sa umiestňuje medzi všetkými komerčnými spoločnosťami na 4. mieste. A rok 2018 sa začína tiež úspechom – získaním ceny Superbrands Slovakia 2018. Za 27 rokov existencie toho Mountfield dosiahol naozaj veľa. Na Slovensku má 18 predajných centier a ďalších 56 je k dispozícii zákazníkom v Českej republike.

### LÍDER TRHU VĎAKA INOVÁCIÁM

**„Ponúkame čoraz kvalitnejšie výrobky a stále sa rozširujúci sortiment.“**

Neustále inovácie sú základ. Či už ide o záhradné stroje, bazény, alebo veľkú skupinu doplnkového tovaru. Napríklad v rámci segmentu kosačiek a záhradných strojov funguje Mountfield dokonca ako informačný sprostredkovateľ medzi zákazníkmi a výrobcami, keď odovzdáva výrobcom postrehy, skúsenosti a námety na ďalšie zvýšenie užitočných vlastností ich výrobkov. Spoločnosť starostlivo

vyberá a dôsledne testuje každý výrobok aspirujúci na zaradenie do sortimentu. Výsledky týchto testov tiež odovzdáva výrobcovi. Ak niektorý z výrobkov náročné hodnotiace kritériá nespĺní, nemá šancu sa do predaja dostať. Veľmi dôležité je tiež vyhľadávanie novínok v sortimente a nových segmentov vo vzťahu k záhrade, domu a voľnému času. Obzvlášť veľký má napríklad krmivo pre psy a mačky, ktoré bolo rozšírené na 3 produktové rady – od štandardného až po superprémiové. Sortiment sa tiež prispôbil faktu, že záhrada plní čoraz častejšie rekreačnú funkciu, z ktorej plynie aj veľký dopyt po záhradných griloch a vonkajšom nábytku. V súčasnosti Mountfield ponúka obsiahly rad nábytkových prvkov nielen z tradičných exotických dreiev, ako je tik alebo eukalyptus, ale aj z moderných materiálov, ako je ratan, fahokov alebo hliník. Tohoročným hitom je aj vlastný rad AKU prístrojov záhradnej techniky.

### HODNOTA ZNAČKY

**„To prvé, čo si ľudia predstavia, keď sa povie záhrada: Mountfield.“**

Hodnota značky Mountfield spočíva v jej širokej známosti. Tvori ju pestrá mozaika činností, ktoré do seba harmonicky zapadajú. Značka Mountfield je verejnosťou

vnímaná ako tradičný predajca záhradnej techniky a bazénov. Je tiež stabilnou spoločnosťou – zákazník sa môže vždy spoľahnúť, že mu je v ktoromkoľvek predajnom centre ponúkaný tovar vysokej kvality a široká škála sprievodných služieb. Ohromuje aj širokou sortimentom, pretože ponúka už viac ako 4 500 druhov výrobkov a na mnohé z nich poskytuje predĺženú sedemročnú záruku. Filozofiou značky je byť zákazníkom čo najbližšie a pružne reagovať na ich záujmy a priority. Ponúkať kvalitné výrobky a kvalitné služby, inovovať sortiment, poskytovať vždy viac, než dokáže konkurencia. Samozrejmosťou je dovoz veľkých vecí zadarmo až do záhrady a množstvo produktov pripravených na okamžitý odvoz a použitie. Vykonáva tiež inštaláciu zakúpených bazénov či bezplatné posezónne prehliadky záhradnej techniky. Výnimočné je taktiež spojenie s výrobou. Na rozdiel od iných firiem totiž Mountfield nie je len predajcom, ale väčšinu svojho tovaru odoberá priamo od výrobcov. Vďaka tomu nevyužíva služby rôznych sprostredkovateľov, ktorí tovar cestou k zákazníkovi zbytočne predražujú. Preto sa značka už pred rokmi pustila aj do vlastnej produkcie: ide napríklad o multifunkčné kultivátory, solárne ohrevy a solárne sprchy, bazénovú chémiu, niektoré typy bazénov alebo bazénových zastrešív. Z toho všetkého ťažia zákazníci, pretože Mountfield im dokáže vďaka vlastnej produkcii a odberom tovaru priamo z výroby trvalo ponúkať veľmi dobré ceny. Vlastná produkcia rovnako pomáha pružnejšie reagovať na zmeny v dopyte a byť vždy o krok pred konkurenciou.

### ODVÁŽNA, NÁPADITÁ A EFEKTÍVNA KOMUNIKÁCIA

**„Nekomunikujeme s „cieľovou skupinou“, ale vždy s človekom.“**

Značka intenzívne komunikuje s verejnosťou prostredníctvom internetu, billboardov a tlačových médií. Významným komunikačným kanálom je televízia a rozhlas. Marketingové kampane sú pestré, úderné a originálne. Mountfield sa preto nebál pred niekoľkými rokmi angažovať ako hrdinu svojho TV spotu hollywoodsku hviezdu – Dannyho Treja, „tvrdasa“ známeho napríklad z filmu Desperado. Nebál sa ani rozdať



zákazníkom 294 skvelých automobilov, vrátane 53 luxusných nabýskaných áut Cadillac a 58 špičkových vozidiel Volvo V70. Nebál sa dať zákazníkom, ktorí si kúpili záhradnú techniku so spaľovacím motorom, veľkorysý darček: ku každému zakúpenému stroju dostal zákazník benzín na 7 rokov zadarmo – to je až 700 litrov k niektorým strojom.

### SPOLOČENSKY ZODPOVEDNÉ PODNIKANIE

**„Podnikáme tak, aby sme mohli finančne podporovať kultúru, šport a organizácie pomáhajúce ľuďom.“**

Mountfield si plne uvedomuje svoju spoločenskú zodpovednosť. Dlhodobu podporuje napríklad detské domovy a sociálne charitatívne projekty. Spoločnosť sa tento rok opäť zapojila do verejnej zbierky pre choré a hendikepované deti nadácie Pomôžte deťom a podporila aj nadáciu Olgy Havlovej. Veľmi aktívne sa podieľa aj na rozvoji športu: menujme napríklad český extraligový hokejový klub HC Mountfield Hradec Králové. Ale tiež aj Rugby Club v Říčanech, TJ v Mnichoviciach a ďalšie. V oblasti kultúry je značka dlhoročným generálnym partnerom populárneho pražského Divadla Na Jezerce a od roku 2015 je aj hlavným partnerom PKF Prague Philharmonia. V tomto roku sa Mountfield stal aj hlavným partnerom Cien Thálie.



**JANA MORAVOVÁ**

PREDSIEDNIČKA PREDSTAVENSTVA  
A GENERÁLNA RIADITELKA MOUNTFIELD A. S.

**„Staraj sa o firmu a jej zákazníkov je ako starať sa celoročne o záhradu – nič nesmiete uponáhľať a podceňiť, všetkému musíte venovať pozornosť, ku všetkému musíte pristupovať naplno a s láskou. Potom sa vám to vráti. Aj s úrokmi.“**

### ZNAČKA A ČÍSLA

- VIAC AKO 6 MILIÁRD ČESKÝCH KORÚN – TAKÉ TRŽBY MAL MOUNTFIELD V ROKU 2017
- BONUSY A VÝHODY VERNOSTNÉHO PROGRAMU MOUNTFIELDU VYUŽÍVA UŽ 1,7 MILIÓNA ZÁKAZNÍKOV
- MOUNTFIELD PREVÁDZKUJE 56 PREDAJNÍ V ČESKEJ REPUBLIKE A 18 NA SLOVENSKU
- V ROKU 2018 POKRAČUJE MOUNTFIELD V REVITALIZÁCIÍ PREDAJNÝCH CENTIER. 17 JE UŽ PLNE ZMODERNIZOVANÝCH
- POČET ZAMESTNANCOV SPOLOČNOSTI JE 1 800