



HISTÓRIA

Spoločnosť M+M pôsobí na trhu ako rodinná obchodná firma, založená bola v roku 1990 prakticky s nulovým kapitálom ako rýdzo slovenská firma. Počas svojej existencie nikdy nečerpala žiadnu podporu vo forme finančných prostriedkov od štátu ani prostredníctvom eurofondov. Hlavným predmetom činnosti je prevádzkovanie daňového skladu s cigaretami a tabakovými výrobkami, veľkoobchodný predaj cigariet, tabakových výrobkov, trvanlivých potravín a nápojov a maloobchodný predaj cigariet, tabakových výrobkov, fajčiarskych potrieb, periodickej tlače a rôzneho doplnkového sortimentu, zároveň poskytuje služby zberne TIPOS. Firma prevádzkuje dve distribučné centrá v Nitre a v Prešove, z ktorých zabezpečuje zásobovanie maloobchodných odberateľov a sietí predajní cigaretovými, tabakovými a doplnkovými komoditami na území celého Slovenska. Aktuálne prevádzkuje 35 maloobchodných predajní

M+M Tabak, ktoré sú dislokované v obchodných centrách v rôznych mestách na celom území Slovenska. Firma má 185 zamestnancov a od začiatku 90-tych rokov bola jednou z mnohých spoločností, ktoré začali veľkoobchodne distribuovať cigarety a ostatné tabakové výrobky. Dnes je prakticky najdlhšie pôsobiacou firmou na trhu bez zmeny vlastníkov a právnej formy. Postupným vývojom od prvotných obchodno-sprostredkovateľských aktivít s rôznymi komoditami potravinárskeho i nepotravinárskeho charakteru spoločnosť v roku 1991 zahájila vlastnú veľkoobchodnú činnosť na báze predajného a skladovacieho centra v Nitre. Vznikol tak špecializovaný veľkoobchod s cigaretami, tabakovými výrobkami a fajčiarskymi potrebami s kompletnou sortimentnou ponukou v rámci svojej produktovej špecializácie. V danom segmente trhu dnes firma objemom realizovaného množstva cigariet patrí medzi najväčšie distribučné spoločnosti na Slovensku a ako jedna z mála zabezpečuje fyzickú distribúciu tovaru do maloobchodnej siete

na celom území Slovenska. Od roku 1993 začala firma M+M rozvíjať vlastnú maloobchodnú činnosť prevádzkovaním siete špecializovaných predajní Tabak M+M. V tomto roku bola otvorená pilotná predajňa v centre mesta Nitra. Systematickým budovaním obchodnej siete boli postupne otvárané vlastné predajne v najomných zónach obchodných centier a hypermarketov od Bratislavy po Sninu. Predajne TABAK M+M ponúkajú úplný sortiment kvalitných produktov známych značiek v kultúrnom prostredí spolu s poskytovaním vybraných služieb. Významným medzníkom v histórii firmy bol rok 1995, keď na základe vývoja trhu a marketingovej orientácie firmy veľkoobchod prešiel výraznou diverzifikáciou. Predávaný sortiment bol rozšírený o trvanlivé potraviny a nápoje. Firma sa presťahovala do nového objektu, ktorý získala do vlastníctva a pre svoje potreby postupne zrekonštruovala a dostavala do dnešnej podoby a veľkosti areál so skladovou plochou cca 2 500 m² a administratívnym centrom s cca 700 m².



HODNOTA ZNAČKY

Pri každej transakcii vo veľkoobchode, ako aj pri každom predaji v maloobchode, pri každom rámcovom kontrakte či prenájme nehnuteľnosti vychádzajú v M+M zo zásady, že každý obchod musí byť vzájomne výhodný. Len vtedy sú všetky strany spokojné. Najvyšším inštitútom je teda „gentlemen's agreement“ (džentlmenská dohoda), ktorú vždy dodržali a všetky dohodnuté záväzky splnili. Z toho vyplýva i ďalšia zásada – rovnovážne postavenie v obchode. „Ono známe „Náš zákazník náš pán“ celkom nevystihuje dnešnú modernú dobu. Sme slobodní ľudia a tak, ako si vážime každého jedného zákazníka bez ohľadu na jeho veľkosť či kúpyschopnosť, očakávame, že rovnako náš zákazník bude rešpektovať každého zamestnanca našej firmy. Vždy chceme poznať potreby nášho zákazníka a sme pripravení odborne a profesionálne mu poskytnúť službu či predaj tovar v kvalite, štruktúre a zložení, aby mu

tieto potreby maximálne uspokojoval.“ Z toho potom vyplýva aj ďalšia zásada. Najväčším kapitálom firmy sú spokojní zákazníci aj zamestnanci. Všetky aktivity spoločnosti sú smerované na zákazníka, či vo veľkoobchode, alebo v maloobchode. Spokojný zákazník z dlhodobého hľadiska prináša zamestnancom perspektívu a zaujímavú prácu, firme stabilitu a v konečnom dôsledku i profit.

MARCOM A ÚSPECHY

Vývoj firmy M+M a jej podnikateľských aktivít, rovnako tak i prístup a orientácia na zákazníka, akoby v zrýchlenej podobe kopírovali smery vývoja marketingu vo svete. V prvej etape, tesne po skončení éry socialistického plánovaného hospodárstva bolo pre prvotné obchodné aktivity využívané obdobie nedostatku tovarov a nenasýteného dopytu. Postačovalo sústredenie sa na výrobu, zabezpečovanie a sprostredkovanie zaujímavých komodít, nie na marketing. Vstupom zahraničného kapitálu do domácich firiem a uvoľnením zahraničného obchodu nastalo obdobie prebytku tovarov, keď podniky už boli schopné vyrobiť produktov viac, ako konzumenti dokázali spotrebovať. V slovenskom obchode nastalo obdobie konkurenčného súboja o konečného spotrebiteľa. Nastala výrazná atomizácia, vzniklo množstvo malých veľkoobchodov a diskontov. Logickým vývojom smerom k zákazníkovi bolo rozšírenie sortimentu o potraviny a naštartovanie rozvoja vlastnej maloobchodnej siete. V ďalšom období došlo k rozvíjaniu zárodku marketingovej koncepcie, keď sa firma usilovala pochopiť a uspokojiť potreby zákazníkov, prispôbiť tomu svoje aktivity, a tým dosiahnuť svoje vlastné ciele. Spoločnosť začala vydávať prvé spoločné letákové akcie pre svojich nezávislých zákazníkov v svojom aj ich mene a začala presadzovať v rôznych smeroch spoločnú obchodnú politiku. V ďalšom rozvoji koncepcie marketingu sa firma sústreďuje na cieľový trh (potraviny aj cigarety), vytvára softvérové aj hardvérové predpoklady pre nepretržitý zber a analýzu informácií



o potrebách zákazníkov a využíva tieto informácie pre maximálne uspokojenie potrieb zákazníka (zrýchlenie spracovania dát, frekvencia dodávok, splatnosť faktúr, letáky, spotrebiteľské súťaže, atď.). Aktuálnym smerom vývoja marketingu je cesta riadenia vzájomných vzťahov so zákazníkmi formou plnenia rôznych programov spolupráce so zákazníkmi, mimoriadnymi stimulmi a súťažami, plnením čiastkových úloh a dlhodobých cieľov v zásobovaní trhu, identifikácia potrieb potenciálnych zákazníkov. Koncepcia firmy je dlhodobá založená na pochopení smeru vývoja potrieb a želaní zákazníkov a na rozvoji dlhodobého priaznivého vnímania firmy a jej výrobkov tak, aby spotrebiteľia uprednostňovali jej výrobky na trhu. V rámci tejto koncepcie firma priniesla vlastnú značku ručne vyrábaných cigár (long filler) MANANA dostupných výlučne vo vlastnej maloobchodnej sieti. Firma reaguje tiež na aktuálny trend vo vývoji fajčenia smerujúci k menej škodlivému užívaniu tabakových výrobkov. Chce byť zodpovednejšia k svojim zákazníkom a poskytovať zarážku alternatívu fajčenia cigariet. V spolupráci s výrobcom týchto produktov firma otvorila prvú privátnu predajňu IQOS v Trnave. Rovnako ponúka sortiment bezdymových tabakových výrobkov vo všetkých svojich predajniach. Lebo to je budúcnosť.

MILOŠ MACEGA
MAJITEĽ SPOLOČNOSTI M+M

„Obchod sa dá robiť seriózne. Vždy sme to tak robili, robíme a robíť budeme...“

ZNAČKA A ČÍSLA

- 1990 – ROK ZALOŽENIA SPOLOČNOSTI M+M
- VLASTNÝ AREÁL SO SKLADOVOU PLOCHOU 2500 M²
- 185 – SÚČASNÝ POČET ZAMESTNANCOV FIRMY
- 1993 – FIRMA ZAČALA BUDOVAŤ SIET ŠPECIALIZOVANÝCH MALOOBCHODNÝCH PREDAJNÍ TABAK M+M

