



Jaký pán, takový krám...

Koním zasvětil svůj celý život. Na rozdíl od mnoha jezdců však není hlavním aktérem dění na kolbišti, je člověkem v jeho pozadí. Jeho největší výzvou totiž nebyly parkury ST, kterým se jako mladý kluk věnoval, ale zcela jiná dráha, neméně zajímavá. V roce 1999 se stal majitelem kamenného a dnes již i internetového obchodu s jezdeckými potřebami.

Značka Obluk dnes patří mezi známé pojmy ve světě klasického ježdění, westernového sportu i ve stájích hobby jezdců. Mnozí z nich už zavítali do brněnské prodejny nesčetněkrát, ve všední dny i v sobotu. Za Ivanem pro chapsy, k Oblukovi pro nové udidlo... Zkušenosti všech jsou podobné. V útulném prostředí prodejny voní dřevo a kůže, všude visí zboží, návštěva je to na desítky minut i hodinu. Není kam spěchat. Kdo je unavený, nepohrdne šálkem kávy servírovaným přímo na barovém pultíku. Mezi tím probere s majitelem i zaměstnanci prodejny, co nového u nich ve stáji, kdo vyhrál, komu se narodilo hříbě, jak se osvědčily nové vitaminy, či koho potkal. Životních příběhů už vyslechla prodejna mnoho. Možná nás, časté hosty, ani nepadne, že za spokojeným nákupem

a poklábosením stojí někdo, komu „náš“ obchod zcela změnil život. Kdo vyměnil romantické chvíle v sedle za stovky a tisíce hodin za obchodním pultem. Kdo plánuje nákupy kvalitního zboží a sledování trendů ještě pečlivěji než my a s předstihem. Protože je to jeho práce. A koníček zároveň. A jak se říká – jaký pán, takový krám...

Obchod kamenný...

Ivan Obluk se narodil ve Frýdku-Místku a od svých 13 let začal jezdit na koni. V šedesátých letech navštěvoval jezdecký oddíl Slezan Frýdek-Místek a věnoval se parkurovému ježdění. Dotáhl to až na úroveň ST a mezi jeho největší úspěchy na kolbišti patřilo třetí místo na mistrovství ČSSR. On sám však za úspěch po-

važuje vše, co se v jeho životě událo. Dnes má dvě dospělé dcery – dvojčata, a v druhém manželství s Kateřinou dva další smíšky – pětiletou Barborku a tříletého Jakuba. Oba znají prostředí prodejny dokonale a postupně se učují v komunikaci se zákazníky. Katka při mateřské vypomáhá s obchodem, s hlídáním pomáhá babička, v prodejně je dnes kolem 6 zaměstnanců. Půlka z nich zajišťuje chod kamenného obchodu (nebo spíše dřevěného) v Jundrově na Veslařské, což je v klidné části Brna v dosahu hromadné dopravy, druhá půlka se věnuje e-shopu, expeduje zboží a obsluhuje sklad.

... i internetový

Podíl internetového obchodu se za poslední rok zvýšil na celou třetinu obrátu: trend pohodlného nákupu z domova či práce přes počítač znamenal pro firmu Obluk kompletní rekonstrukci webových stránek i posílení image značky. Firma Obluk získala nové logo i grafický vizuál, který vychází z decentní černé a zlatozelené barvy. Čistý design a přehledný e-shop rozdělený dle branží se setkal u zákazníků s velmi kladným ohlasem. „Zjistili jsme, že nakupující uvítali přehledný a jednoduchý web bez zbytečných informací navíc. Samozřejmě, i když podíl e-shopu stále roste, jsou zákazníci, kteří si rádi přijdou zboží prohlédnout a vybrat přímo do prodejny,“ vysvětluje Ivan Obluk. Pokud by si zákazník vybral zboží a zjistil, že nevyhovuje velikost, barevnost či cokoli jiného, je možné je vyměnit. Tato služba patří na Veslařské mezi samozřejmost. Ne každý přeci odhadne velikost koně (nebo svého kolegy ☺) přesně, a tak je namístě možnost vyzkoušení. Firma také dost vstřícně přistupuje k reklamám. I když je zboží převážně značkové, od prověřených tuzemských, evropských i zámožských výrobců, ještě se nestalo, že by reklama nebyla uznána. ■



10 otázek na Ivana Obluka

Jaké jsou trendy v nakupování a jak vybíráte dodavatele?

Nejvíce se nakupuje spotřební zboží, což jsou ohlávky, vodítka, z jezdeckých potřeb pak chapsy, rajtky, rukavice, snažíme se mít i sortiment pro děti. Zboží objednáme průběžně, téměř denně, máme asi 30 převážně zahraničních dodavatelů. Vybíráme takové zboží, aby odpovídalo kvalitou a cena byla přiměřená.

Na čí popud jste rozšířili sortiment o řadu zboží z westernu?

Zhruba před pěti lety jsme zjistili, že na trhu je nedostatek westernového zboží, tak jsme hledali dodavatele pro tento typ sortimentu. Našli jsme dodavatele v USA, kteří jsou pojmem ve westernovém světě, dovažíme chrániče, podsedlové westernové deky. Je to sice dražší zboží, ale považujeme za nutné mít ho v nabídce. Dále odebíráme zboží z Evropy.

Vyžadují zákazníci lepší zboží, než tomu bylo před lety?

V Brně je zřejmě zvláštní lokalita. Když jsme například u anglického ježdění začali s dražším zbožím, jen velmi málo se prodávalo. Muselo se zlevnit a teprve poté šlo na odbyt. Podle zástupce firmy se v Praze totéž zboží prodávalo daleko lépe. Lidé sice vyžadují kvalitní zboží, ale někdy nejsou ochotni jít do vyšších cen.

Navštěvují obchod stejní zákazníci a každou sezonu si kupují nové věci podle módy? Stíháte reagovat na poptávky v e-shopu?

Máme zákazníky, kteří chodí opakovaně, ale musím s povděkem kvitovat, že klientela se rozšiřuje o nové i díky internetovému obchodu. Tržby v e-shopu jsou dvojnásobné oproti loňsku. Počet zaměstnanců se musel díky zásilkovému prodeji zvýšit, většinu položek máme skladem, snažíme se vyexpedovat je do druhého dne. V případě, že nemáme potřebnou velikost, zákazníkovi to oznámíme a zjistíme, zda je ochoten počkat na stanovený termín.

Kteří jezdci podle vás nakupují nejvíce?

Hodně se objevilo tzv. hobby jezdců, což dříve nebylo. Když jsem jezdil parkury jako junior, existovaly jen oddíly zaměřené na sport. Dnes se mi zdá, že naprostá většina jezdců je rekreačních a jen úzká skupinka jsou sportovní. Myslím si, že hobby jezdci tvoří většinu našich zákazníků, klasičtí i westernoví. Westernoví jsou více ochotni utrácet za kosmetiku pro koně, rádi se oblékají ve westernovém stylu. Chodí k nám také hodně lidí, co s koňmi nemají nic společného a líbí se jim móda – jako třeba country kapely, a chtějí se stylově obléknout.

Dříve jste značku Obluk prezentovali na výstavách? Jak oslovujete nové zákazníky?

Dnes už na výstavy nejezdíme, pouze inzerujeme a také sponzorujeme. Podporujeme některé soutěže - regionální, westernové, mistrovské i pro handicapované jezdce, většinou se zaměřujeme na mladé nebo začínající jezdce.

Jak se promítla zátěž v práci na rodinný život Obluků? Máte ještě vůbec sám na koně čas?

V osm ráno přijdu do obchodu a odcházím před sedmou večer. Přestože jsem jezdil na koních celý život a manželka také (dokonce jsme se



u koní seznámili), nyní na ně čas nemáme. V podstatě se k nim dostaneme jen kvůli našim dvěma dětem, když se chtějí povozit.

Vzpomínáte na své největší jezdecké úspěchy a potkáváte v obchodě i přátele z kolbiště?

V Brně při studiu VŠ jsem jezdil za TJ Moravan anglického plnokrevníka Dolora, s tím jsme absolvovali parkury S a ST. Když jsem začínal ještě ve Frýdku, pravidelně jsem se účastnil MČR dorostu, největším úspěchem bylo 3. místo na mistrovství, asi v roce 1967. Potkávám se například s trenérem Pavlem Hudečkem, s nímž jsme spolu byli v parkurovém družstvu, dále s Ing. Kutějem, který byl mým vzorem a pochází také z Frýdku. Díky němu se mi koně zalíbili.

Chodí k vám i populární osobnosti - tradičním zákazníkem je Bolek Polívka, rodina Rašilovových nebo Miša Kuklová. Co podle vás přitahuje zákazníky nejvíce?

Lidé podle mne chodí rádi do obchodu, kde si mohou vybrat a zboží prohlédnout, osahat. Na jednom místě je široký sortiment, a tak často přijdou pro jednu věc, rozhlédnou se a zjistí, že potřebují ještě něco jiného. Naší snahou je zákazníkům vyjít ve všem vstříc. Jak v reklamaci, tak v poradenství. Dnes je hodně lidí, co s koňmi začínají a jsou vděční za každou radu. Snažíme se pomáhat zákazníkům, když něco neví a využít svých dlouholetých zkušeností ze světa koní.

Máme zavedený věmostní program, dlouholetí zákazníci nebo ti, kteří dosáhli jisté výše obrátu, mají u nás kartu se slevou. Myslím si, že máme výhodu i v poloze, jezdí k nám MHD a pro zákazníky je k dispozici 15 parkovacích míst.

A co budoucnost, co byste chtěl zlepšit nebo udržet?

Minimálně bych chtěl udržet trend, který se nám daří, tedy stále rozšiřovat nabídku, udržovat kvalitu a zvyšovat obraty.

Michaela Zachová

Foto archiv I. Obluka a Jiří Zach

placená inzerce

anglie western ostatní



Najdete nás v kamenném obchodě na Veslařské 25 v Brně-Jundrově nebo na T 541 221 368, na M 602 758 622, a napsat nám můžete na info@obluk.cz stále máme pro Vás spoustu nového zboží, akční slevy, ale hlavně... těšíte se na Vás!

Víc informací o nás najdete na www.obluk.cz