



# Výrobce koupelnového nábytku míří vzhůru

Společnost Intedoor, která se stala největším českým výrobcem koupelnového nábytku, se v tomto oboru kvalitou, spolehlivostí a designem řadí k evropské špičce. I přes nepříznivou situaci na trhu v posledních letech si zachovává dynamické tempo růstu. O nejnovějším vývoji ve společnosti hovoří její ředitel, Ing. Lubomír Langer.

**Č**eská rodinná firma Intedoor je moderní, technologicky vyspělá společnost se sídlem 25 km od hranic s Německem ve městě Cvikov. Za poměrně krátkou dobu se vyšvihla doslova z nuly na přední místo v oblasti výroby a dodávek koupelnového nábytku. Nosným produktem je dnes, stejně jako při vzniku firmy, stále stejný výrobek – skříňka pod umyvadlo a doplňkové skříňky. Koupelnový nábytek dnes tvoří 99 % procent objemu výroby. Skříňky mají moderní design a firma je nabízí v bezkonkurenční šíři volby povrchové úpravy pro každé provedení. Produkty je schopna dodat v jakékoliv barvě včetně nejrůznějších doplňků.

## Raketový start

Jak to všechno začalo? V závěru roku 1999 firmu rozbíhalo šest lidí, kteří o koupelnovém nábytku a jeho výrobě nevěděli nic. Začali s produkcí a lakováním kuchyňských dvířek. V roce 2002 vedení firmy rozhodlo o novém sortimentu s vyšší přidanou hodnotou a o specializaci na koupelnový nábytek. V roce 2006 firma prošla certifikací švýcarské společnosti Laufen,

což nastartovalo růst s novým náročným odběratelem. Dnes zaměstnává 145 lidí a počítá s dalšími nárůsty.

Jedním z klíčových momentů krátké historie této české firmy byl rok 2009, kdy uspěla ve Varšavě ve výběrovém řízení na dodavatele pro největšího výrobce stavebních materiálů v Evropě, francouzskou společnost Saint-Gobain Building Distribution. To byl impuls, aby začala intenzivně pracovat na posílení pozice v západní Evropě. O tom, že se jí to beze zbytku podařilo, svědčí fakt, že dnes svoje výrobky s úspěchem prodává v Norsku, Holandsku, ve Francii, Švýcarsku, Německu, na Maltě i Islandu. A tržby stále navyšuje.

## Silnější než dřív

„Začínáme v předstihu naplňovat záměr dosáhnout v letech 2017-2018 tržby v rozmezí 300 až 500 milionů korun,“ potvrzuje Lubomír Langer. Jak firma dokázala odvrátit nepříznivý dopad minulé recese? „V letech útlumu a stagnace jsme postupně provedli soubor cílevědomých kroků: ▷



reorganizaci výroby, hledání nových odbytišť, inovaci výrobků i marketingu, rozšíření a modernizaci technologické základny včetně výstavby nových výrobních ploch. Tato opatření se již začala promítat do výsledků firmy,“ odpovídá ředitel.

Intedoor dosáhl v roce 2013 meziročního růstu tržeb ve výši 20,5 %, přičemž meziroční dynamiku růstu zvýšil v roce 2014 na 24 %. V roce 2015 společnost očekává tržby okolo 200 milionů korun. „V obou letech byl nárůst tažen exportem na náročné trhy jako je Švýcarsko, Norsko, Německo, Holandsko, Francie či Malta,“ vysvětluje Ing. Langer. „I při této dynamice firma dokázala realizovat v průběhu roku 2014 investici v rozsahu přes 65,5 mil. Kč do technologie a rozšíření výrobních ploch, i změnu specializace výroby ve svých dvou výrobních závodech. Závod Cvikov změnil zaměření na atypickou výrobu nábytku na míru dle konfigurátoru a závod Ralsko byl specializován na opakovanou a sériovou výrobu,“ dodává.

### Unikátní nabídka

Hybným momentem pro tato opatření byla dle jeho slov snaha nalézt mezery na konkurenčním trhu a přijít s něčím novým. Po tříletém vývoji nabídl Intedoor trhu unikátní software konfigurace nábytku na míru. Taková

nabídka umožňuje nový typ spolupráce mezi výrobcem a libovolným typem prodejce (centrála-velkoobchod-prodejna) a mezi prodejcem a jeho zákazníkem, vše při komunikaci on-line.

Náročným úkolem při uskutečnění tohoto typu spolupráce bylo pro Intedoor vytvoření odlišné organizace celého výrobního procesu. „Výrobce totiž na sebe bere tíhu takového obchodního vztahu. A to od konstrukce výrobků, zásob, sortimentů materiálů a spolehlivosti subdodavatelů, finanční náročnosti související s poskytováním vzorků až po produktivitu vlastní výroby nábytků na míru, vše při požadavku na rychlé plnění dodávek. Naopak pro všechny typy prodejců otevírá tento obchodní vztah novou možnost oslovit doposud jim nedostupný segment zákazníků, a to při nulových skladových zásobách. Výrobce Intedoor pak zase profituje z vyšší přidané hodnoty výrobků,“ popisuje výhody nového systému Ing. Langer.

### Světová premiéra

Z hlediska exportních zemí Intedoor zatím poskytuje konfigurátor v Německu především 1200 členům skupiny Garant Group, jejíž je také součástí, včetně své stálé výstavy a seminářů. „Zkušenosti z Německa ukazují, že po tomto typu nabídky je poptávka a zprostředkovaně pak





otevřít cestu k daleko širší spolupráci. Intedoor i prodejci v Německu evidují, že touto nabídkou bude pokryto zhruba 50 až 60 % zájmu o atypická provedení, zbytek pak individuálně obslouží místní truhláři,“ říká ředitel. A že se konfigurátor v Německu líbí dokazuje v lednu 2015 další uzavřená smlouva se společností Interdomus zastřešující 600 prodejců ve skupině MHK Group.

Světová premiéra a široká prezentace odborné evropské veřejnosti bude na veletrhu ISH ve Frankfurtu v Německu v březnu 2015. Konfigurátor bude i nadále rozvíjen dle specifik pro postupné nasazování na ostatní exportní trhy. V současné době je jeho rozvoj zaměřen na propojení výstupu do CAD formátů využívaných architekty, což umožní optimální přístup k developerským projektům.

Intedoor jako výrobce je často oslovován zahraničními partnery k účasti na tendrech k developerským projektům. Za současné situace není však dle slov ředitele v pozici, kdy by takové výzvy mohl realizovat svými silami sám, a bude hledat vhodné partnery pro společný postup v zahraničních projektech. Budoucím záměrem Intedooru je také výrobcům „nekonkurentům“, nejen koupelnového nábytku, poskytovat konfigurátor formou know how jako nástroj jejich rozvoje.

### Strategický partner

Tuzemský trh v oblasti prodeje koupelnového nábytku se zatím nevymanil z útlumu a stagnace po hospodářské krizi a nevykazuje znaky výrazného zlepšení. Tento dlouhodobý stav zvyšuje tlak na výrobce i prodejce a dochází ke změnám pozic i „pročištění“ trhu. Na tuto situaci reagoval v roce 2014 Intedoor navázáním spolupráce se společností SIKO a.s., lídrem na českém a slovenském trhu v oblasti prodeje koupelen. Intedoor poskytl společnosti SIKO výhradní užívání konfigurátoru pro Českou a Slovenskou republiku. Společnost SIKO zpracovala marketing a prezentaci projektu nábytku na míru ve všech svých prodejnách v obou zemích a Intedoor vyrobil a osadil v průběhu několika měsíců prezentační vzorky.

„Inovativní přístup obou společností oceňují již stovky oslovených a spokojených zákazníků na česko-slovenském trhu a začali využívat nabízenou formu nabídky buď na prodejnách SIKO, nebo přímo z pohodlí svého domova a stali se z nich architekti vlastních představ,“ říká Lubomír Langer.

Dodává dále, že zachování konkurenceschopnosti je úzce spjata s výběrem kvalitních a spolehlivých dodavatelů materiálů a služeb. Intedoor eviduje příkladnou dlouhodobou spolupráci se společnostmi Demos Trade a.s., Panas s.r.o. či Icla CZ s.r.o. „Intedoor bude nadále dodržovat své zásady a rozvoj směřovat k systematickému budování co nejvíce diverzifikovaného portfolia zákazníků, jak z hlediska teritorií, tak i typu obchodních partnerů,“ říká ředitel společnosti a na závěr dodává, že pro zvyšování své konkurenceschopnosti v budoucích letech firma nabídne tržím několik technických inovací z vlastního know-how. □

### PROFESIONÁLNÍ NÁTĚROVÉ HMOTY NA DŘEVO A NÁBYTEK



### DODAVATEL NÁTĚROVÝCH HMOT PRO FIRMU INTEDOOR CVIKOV

#### VÝROBCE:

Akzo Nobel Coatings S.p.a.  
Divisione Wood  
Via Spangaro, 1  
300 30 Peseggia, ITALY

#### DISTRIBUTOR:

ICLA IMPORT CZ, spol. s r.o.  
kancelář, prodejní sklad  
Jiřího ze Vtelna 1731  
193 00 Praha 9 - Horní Počernice

#### KONTAKT:

tel.: 281 923 479  
mobil: 602 334 638  
e-mail: icla@icla.cz  
www.icla.cz