

Představujeme obchodní partnery Generali

KAMPI OFFICE

Partner pro Vaši kancelář

Společnost KAMPI OFFICE – jeden z našich významných dodavatelů – je výrobním družstvem, které zaměstnává převážně pracovníky se zdravotním postižením. Možná si vzpomenete na vánoční čokoládové koule, které pro nás zajišťovala právě společnost KAMPI OFFICE. Ale nejsou to jen čokoládové kolekce... Veškerou logistiku ke kalendářům a diářům, balením počínaje a rozvozem konče, pro nás již několik let zajišťuje právě toto družstvo. Generali se tak hlásí ke společností, které cítí zodpovědnost za podporu a rozvoj zaměstnanosti hendikepovaných lidí. V loňském roce jsme spolupráci s KAMPI OFFICE rozšířili o dodávky kancelářských potřeb...

Rozhor nám poskytl předseda družstva KAMPI OFFICE Martin Rumíšek.



Pane předsedo, můžete nám v krátkosti představit vaši společnost?

KAMPI OFFICE patří v současné době mezi nejvýznamnější a bezesporu také největší hráče na trhu v oblasti výroby a velkoobchodu kancelářských potřeb. Družstvo vzniklo před rokem 1999, kdy navázalo na tradici kartonážní výroby s cílem vytvářet další pracovní místa, a to především pro osoby se zdravotním postižením. Osm let je dlouhá doba, a tak lze s jistotou mírou nadsázky říci, že dnes již máme potřebné znalosti nejen v oboru svého podnikání, ale také dostatek zkušeností.

V čem si myslíte, že se lišíte od vaší konkurence?

Na rozdíl od některých konkurentů se můžeme stále pochlubit tím, že jsme, a nadále zůstáváme, ryze českou společností, bez jakéhokoliv zahraničního kapitálu, což je v současné době přednost, svědčící především o ekonomické stabilitě a nezávislosti firmy. V oblasti výroby kancelářských potřeb jsme navíc největšími zaměstnavateli osob se zdravotním postižením – aktuálně je z našich přibližně 110 zaměstnanců více než 75 osob se zdravotním postižením. Domnívám se, že ani tento významný příspěvek k řešení zaměstnanosti osob se zdravotním postižením není možné při hodnocení naší firmy zanedbat. Pomineme

morální stránku věci. A věřte mi, že přestože začátky našeho podnikání nebyly, vzhledem k poměrně obsazenému segmentu výroby i velkoobchodní činnosti, nijak lehké, podařilo se nám díky kvalitnímu týmu a dobré obchodní strategii postupně vybudovat zdravou a silnou výrobně-obchodní jednotku, která za dobu své existence již mnohokrát prokázala svou schopnost obstát ve velmi tvrdé konkurenci. A to jsem velmi rád.



foto: T. Rumíšek

Co bychom byli schopni při bližším zkoumání nalézt ve vaší nabídce?

Naše nabídka obsahuje především kompletní sortiment kancelářských potřeb. To znamená, že obsahuje vše, co může náš zákazník ve své kanceláři pro její každodenní provoz potřebovat. Původní nabídku, která v době založení společnosti čítala něco málo přes tisíc položek, úzce orientovaných na tento sortiment, jsme postupně rozšiřovali tak, že v současné době již můžeme nabídnout celkem přes třináct a půl tisíce položek. Kromě kancelářských potřeb však nyní již naše nabídka zahrnuje i poměrně široký sortiment drogerie, hygienických potřeb, potravin, ochranných pracovních pomůcek, ale i výpočetní a kancelářskou techniku a rovněž řadu dalších položek nutných k zajištění úplného komfortu. Přesně v duchu našeho sloganu „KAMPI OFFICE – partner pro Vaši kancelář“.

Na jaký výrobní sortiment se specializujete?

Vlastní výrobní program, který trvale inovujeme, rozšiřujeme a přizpůsobujeme potřebám zákazníků, čítá v současné době více než 300 položek. Zahrnuje především kartonážní a papírenské výrobky, určené pro krátkodobou a dlouhodobou archivaci. Je to např. sortiment pořadačů, spisových desek, rychlovazačů, odkládacích map a různých typů desek, rozdružovačů a špalíčků s využitím nejrůznějších typů a barev potahových materiálů. Vzhledem k tomu, že v daném sortimentu jsme přímým výrobcem, jsme samozřejmě schopni realizovat v rámci svých výrobních, zásobovacích a odbytových možností rovněž jakoukoliv zakázkovou výrobu. Naší snahou je také splnění různých zcela specifických přání našich zákazníků, a v rámci doplňkových služeb tak poskytujeme například i grafické zpracování podkladů, včetně realizace marketingových a propagačních předmětů.

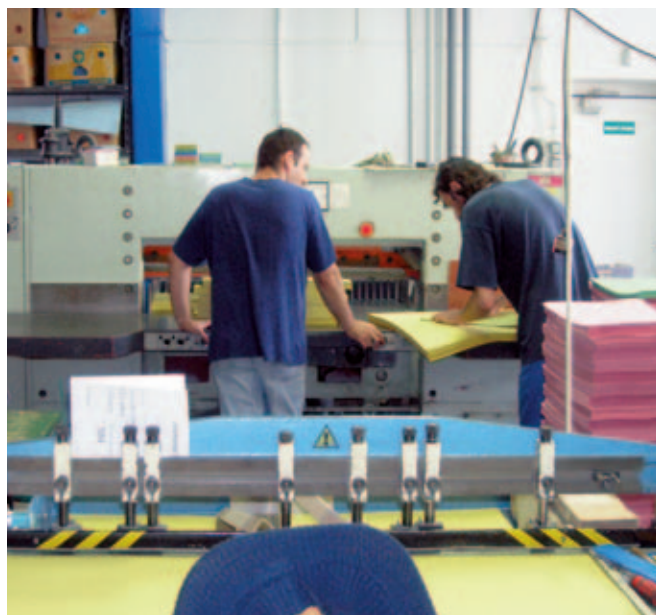


foto: KAMPI OFFICE

Co je podstatou současných úspěchů vaší společnosti a jaká je její obchodní strategie?

Za úspěch vědčíme do značné míry zcela jasné orientaci na potřeby zákazníka. Toto je však v jistém smyslu i základ naší obchodní strategie – děláme prostě vše pro to, abychom mu vyšli v uspokojení jeho představ maximálně vstříc. To je však jistě snahou nejen nás, ale i dalších dodavatelů. U nás je však tato snaha umocněna navíc právě uvedeným spojením důležitých složek – výroba a velkoobchod. A v tomto jsme skutečně jedineční.

Jaké další nástroje vám pomohly k dosažení úspěchu?

Mluví-li o faktorech, které pomohly naší firmě dosáhnout zásadního rozvoje, musím se zmínit především o uplatnění nejmodernějších výrobních a komunikačních technologií, jejichž



maximální využívání je dnes v naší firmě samozřejmostí. Podstatnou součástí naší obchodní strategie (a dnes již zcela nezbytnou podmínkou moderního způsobu prodeje a kontaktu se zákazníkem) je i náš elektronický obchod. Jeho propojení s informačním systémem nám vytváří navíc jak vynikající organizaci prodeje, tak i možnost okamžitého řešení logistických úkonů včetně sledování pohybu zakázek. Je logické, že toto komplexní řízení přináší i značné úspory v ekonomice provozu.

Další samozřejmostí plynoucí z využívání moderních komunikačních technologií je telefonický kontakt se zákazníkem prostřednictvím internetu (VOIP). Zákazník je pak mezi pobočkami vzdálenými stovky kilometrů přepojen, jako by telefonoval pouze v rámci jedné budovy – tedy pokud mu toto spojení náhodou nevypadne.



Jste neustále na cestách. Jak potom zvládáte mít přehled o tom, co se ve firmě právě děje?

Vzhledem k dislokaci jednotlivých složek společnosti v Praze, Brně a v Hodoníně umožňuje terminálový (vzdálený) přístup k našim serverům pracovat v systému současně z kteréhokoliv místa na světě prostřednictvím internetu. To nám dává jistou volnost i z hlediska personálního obsazení klíčových pozic bez ohledu na místo jejich působení – není totiž tak důležité, pracuje-li daná osoba fyzicky v sídle společnosti, nebo na některé z jejích poboček. Dává to i poměrně velkou volnost mojí osobě.

Co byste řekl našim čtenářům na závěr?

Jsem velmi rád, že mi dáváte tento prostor, neboť zde bych rád ocenil především postoj vaší společnosti (a samozřejmě také pozitivní přístup mnoha vašich zcela konkrétních pracovníků) k řešení důležité problematiky zaměstnanosti osob se zdravotním postižením. Víte, v našem státě je většinou zaměstnavatel těchto osob chápán jako někdo, kdo nemůže být skutečnou a vážnou konkurencí komerčně silných společností – o morální stránce věci raději ani nemluví. Vaše společnost k nám však od začátku přistupovala jako k rovnocennému partnerovi – a toho si velmi ceníme. Naše spolupráce, která započala již v předchozích letech drobnými zakázkovými pracemi, jež jsme pro vás realizovali, vyvrcholila na sklonku minulého roku tím, že jsme se stali jedním z vašich dodavatelů. Pevně doufám, že rozhodnutí o spolupráci s naší firmou bylo tím správným rozhodnutím, a já spolu s týmem svých spolupracovníků uděláme vše pro to, abychom tuto vaši důvěru nezklamali.

Děkujeme za rozhovor.

KAMPI OFFICE, výrobní družstvo
Klientský servis – příjem objednávek:

tel./fax: +420 841 111 138
www.kampioffice.cz

Zaměstnanci a spolupracovníci Generali mohou objednávat za zajímavé ceny prostřednictvím e-shopu KAMPI.

Pro přihlašovací jména a hesla kontaktujte pracovníka oddělení logistiky Generali: Miroslav Svaták, tel. 221 091 379.