

# DistrPotr

Poslední dobou se často diskutuje o tom jak zahraniční potravinářské řetězce zneužívají své dominantní postavení na trhu a to nejen vůči českým výrobcům potravin, ale také vůči nám - zákazníkům. Pokud se mají tyto poměry nějak zlepšit, nelze popud ke změně očekávat u politiků nebo řetězců samotných. Změna musí být u lidí. Myslím si že je zde prostor ukázat novou cestu která by byla návratem k lokalizaci trhu.

Jednou z cest k lokalizaci jsou tzv. Farmářské trhy. Zde se však v poslední době dochází k problémům že prodejci jsou bez jakýchkoliv referencí a zákazník tedy nemá jistotu zda kupuje opravdu kvalitní zboží. Náš níže popsany způsob by mohl časem vyřešit tento problém, tím že by poskytl farmářským trhům logistiku, čímž by je učinil pro zákazníka přehlednějším a průhlednějším, zrno by se tak oddělilo od plev.

## Stručný popis

Jde o to že dnes se dají sehnat zdravé, kvalitní a cenově dostupné potraviny, ale v každém supermarketu je od všeho jen trochu, tzn. že pokud by si člověk chtěl vybrat v celé škále musel by shánět napříč různými řetězci a tato činnost by mu vzala veškerý jeho volný čas. Specializovaná zdravá výživa je zase nepřiměřeně drahá, takže pokud by průměrný Čech chtěl žít zdravě musel by tomu dát vše, jak časově tak i finančně. Náplní práce našeho kruhu by bylo právě toto shánění zdravých a nebo alespoň přijatelných potravin napříč různými obchodními řetězci, vytipování sortimentu, uvedení do nějaké pro ostatní uchopitelné podoby (internetové rozhraní) a následný nákup, třídění a rozvoz vlastních nákupů.

Naše činnost nebude žádné podnikání, bude to spíše jakási forma občanské výpomoci v rámci které si vyzkoušíme sami na sobě celý proces (formou hobby), nastavíme si pravidla, procedury a vypilujeme vše do stavu ve kterém budeme moci přibírat nové členy popř. později zákazníky. Půjde tedy spíše o budování společenství, které dá základ funkční logistické síti. Ta se později může stát základnou pro budování ostatních kruhů, které v ní naleznou potřebné ukotvení.

## 1. První etapa

### 1.1. Úvod

Základní organizační jednotkou by byl okres, tzn. že pro rozjezd budeme potřebovat v každém okrese (nebo v některých okresech) tak 3-4 lidi, kteří budou jedním poskytovatelem služby a zákazníkem zároveň. V podstatě to bude fungovat na bázi „já tobě koupím toto a ty mě zas tamto“.

### 1.2. Popis

Každý člen kruhu se bude specializovat na jeden řetězec (Kaufland, Tesco, Penny atd.) a vytipuje si ve smyslu zdravé a kvalitní výživy přijatelný sortiment. Ten vyvěsí na společnou internetovou nástěnku, takže na něj všichni uvidí. Sortiment bude muset být pečlivě aktualizován, včetně avizace

akčních cen. Ostatní si z tohoto sortimentu vyberou požadované zboží, které se nakoupí a ve smluvený čas přiveze do překladiště. Zde se toto zboží roztrídí jednotlivým objednatelům a dále se k němu přidá zboží od ostatních členů kruhu takže nakonec budou hotové ucelené nákupy pro každého člena kruhu obsahovat zboží z těch řetězců jak bylo objednáno na internetové nástěnce.

Zpočátku by se vše odehrávalo 1 X týdně, tzn. Objednávky řekněme středa až čtvrtek, nákup + roztrídění v pátek - takto může být pokryt celý víkendový nákup pro každého člena kruhu. V pondělí až úterý by proběhlo finanční vyrovnání. Pokud by vše fungovalo tak by se časem mohl ještě přidat jeden nákup např. začátkem týdne, na pokrytí nákupů pro všední dny.

### 1.3. Překladiště

by mělo být někde pokud možno ve středu okresu. Zprvu bude stačit mít v kruhu někoho s větším dvorkem, třídění by tedy probíhalo u něj na dvorku. Překladiště by mělo mít svého správce, který by organizoval třídění (časem by si každé překladiště - okres vyvinulo svůj vlastní systém organizace práce podle svých možností)

### 1.4. Vyúčtování

Musí se nalézt co nejjednodušší a nejprůhlednější způsob vyúčtování nákupů. Každý vyinkasuje to co do společného nákupu vložil ze svého, ostatním uhradí to co si u nich objednal. Doprava ani manipulace se v první etapě nebude účtovat, neboť půjde o společnou činnost. Pokud bude někdo vykonávat něco nad rámec běžných činností - např. souhrnně zpracovávat podklady pro vyúčtování, viz níže, tak se může domluvit nějaká symbolická odměna za tuto činnost.

### 1.5. Úkoly

a) sehnat lidi kteří by byli ochotní se tímto v rámci jednotlivých okresů zabývat. (tedy členy kruhu - pro začátek by mělo stačit v každém okrese tak 3-4 lidi)

b) vytvořit webové stránky, pro 1. fázi by mohlo postačit používat tyto stránky KRUHU, seznamy sortimentů vkládat v xls. Souborech, stejně tak mít knihu objednávek, podklady pro vyúčtování atd. Také by bylo alternativou používat pro komunikaci nebo i objednávání v rámci jednotlivých okresů internetovou službu DROPBOX.

c) Vytvoření Sortimentu - každý člen by zpracoval na základě svých zkušeností se svým zvoleným řetězcem. Katalogy potravin by měly obsahovat i složení na obalu, aby objednavatel věděl co kupuje. Lépe mít v začátku malý sortiment, ale mít ho výstižně popsany a aktualizovaný. Později až se proces zdokonalí tak teprve bude vhodné sortiment rozšiřovat.

d) určit si překladiště v každém okrese - místo setkávání a třídění nákupů, jak již výše uvedeno mohlo by to být prováděno u někoho na dvorku, nebo v garáži..., přičemž majitel nemovitosti by mohl být zároveň správcem překladiště.

e) domluvit si způsob objednávání - pro začátek by mohl postačit xls. Soubor, např. každý jeden list tohoto souboru by byl určen objednávkám na příslušný týden. Objednavatel by vepsal zbožíový kod ze xls. Souborů sortimentu., samozřejmě s údajem o množství. ...musí se teprve zpracovat, resp. Vymyslet způsob jak by to nejlépe fungovalo (potřeba někoho se zkušenostmi s tvorbou

internetových stránek).

f) domluvit si způsob jak vyúčtovat jednotlivé nákupy. Musí jít o průhledný způsob, co nejjednodušší. Např. Každý okres by mohl mít svého „finančníka“ který by v překladišti vybral pokladní účtenky a vše by podle objednávek zpracoval ve veřejně přístupném xls souboru aby každý věděl kolik komu dluží a kdo dluží jemu. Platby by probíhaly bezhotovostně nebo by mohly být vyrovnány hotově při příštím nákupu - nutná osobní domluva a spolupráce členů kruhu v jednotlivých okresech.

g)

h)

...

(popis následujících etap je jen nejistý nástin budoucnosti - neměl by odvádět pozornost od 1. etapy).

## 2. Druhá etapa

Až bude proces bezvadně fungovat v 1. etapě, tak můžeme přibrat několik zákazníků, ti by pouze objednávali nákupy přes internet a tyto nákupy by jim byly přivezeny. Zaplatili by za přivezený nákup + za dopravu a manipulaci. Zboží bychom přenechávali za nákupní cenu, naše přírážka by byla na dopravě a manipulaci. (Ceny bychom nastavili až v okamžiku kdy by byla 2. etapa realizovatelná.) I druhá fáze může být pozvolná, nábor zákazníků pozvolným tempem, nejprve jen známým a teprve postupně rozšiřovat okruh.

## 3. Třetí Etapa

Pokud by vše fungovalo, tak by se uskutečnil přechod do třetí fáze, kde bychom se postupně odvrátili od obchodních řetězců a oslovili bychom přímo výrobce nebo distributory, ve snaze získat od nich stejné/srovnatelné cenové podmínky pro naše zákazníky. Zároveň by se zde otevřel prostor pro další podkruhy - různé biofarmy, zemědělce atd. kteří by obohatili náš sortiment. Je to asi hudba daleké budoucnosti ale v této třetí fázi bychom se mohli propracovat k něčemu ve stylu Aukro.cz, v tom smyslu že na námi vybudované platformě bychom zprostředkovali nákupy přímo mezi koncovými zákazníky a výrobci. Zákazníci by hodnotili jednotlivé výrobce nebo komentovali jejich výrobky, a zároveň by mohli být motivováni protože pokud by naplánovali svůj odběr tak by mohli být od výrobců cenově zvýhodněni, protože výrobci by zase na základě toho mohli plánovat svou výrobu. Náš kruh by tedy pouze zprostředkoval vztah mezi zákazníkem a výrobcem a zajišťoval pro tyto transakce logistiku - zpracovávání objednávek nákupů, svozy, třídění, rozvozy atd. Tak by došlo ke zminimalizování distribučního řetězce jen na jeden mezičlánek. I přesto že základní organizační jednotkou by byl okres, tak u velkých výrobců bychom zajišťovali pravidelné převozy mezi okresními překladišti, aby jejich sortiment byl celoplošně prodejný, tudíž aby pro ně mělo smysl vstoupit do našeho systému.

První dvě etapy pracují se současným systémem obchodních řetězců, avšak pouze selektivní formou. Teprve 3. etapa postupně opouští současný špatný systém čímž dává možnost lokálním výrobcům aby se spolupodíleli na budování nového „lepšího“ systému. Jak jsem již uvedl je to hudba daleké budoucnosti ale zároveň takto stanovený cíl může posloužit jako motivující vize.

## Závěr

Celé je to jen takový nástřel, nápad, a je mi jasné že spousta věcí se bude teprve vypilovávat a mnohé se může úplně změnit, přesto si myslím že prostřednictvím nějaké vzájemné spolupráce se může kruh roztočit a na cestě se sami otevřou nové možnosti a příležitosti aby kruh zmohutněl. Prosím vás o komentáře, připomínky nebo další nápady...

Jan Máliš, 2013

From:  
<https://duhovnipodpora.vzestup.net/> - **Duchovní podpora**

Permanent link:  
<https://duhovnipodpora.vzestup.net/projekty/kruh/distrpotr?rev=1415231475>

Last update: **06.11.2014 00:51**

