

provozovatel gastronomického zařízení obrací zpravidla jen jednou za delší čas a obvykle si s nimi může vše domluvit do nejmenších detailů. Na pravidelné dodavatele, zejména surovin a pomocného materiálu, kteří přijíždějí dosti často, v některých případech i denně, má provozovatel zcela jiné nároky a bohužel se stále potýká s každodenními problémy. Pomiňme nyní samozřejmý požadavek na co nejvyšší kvalitu za co nejpříjatelnější cenu. Jde o spoustu dalších věcí, které začínají již u objednávkách.

Dávám přednost při objednávání možnosti mluvit telefonicky s „živým člověkem“. U některých, častěji velkých, firem je to však velmi často pracovní síla, která neví téměř nic ani o nabízeném sortimentu, ani o zákazníkovi, se kterým mluví. Jen tak je možné, že vám dodavatel na základě objednávky „12 x mléko“ přiveze do poměrně malé provozovny 12 balení po 12 litrech, tedy 144 litrů.

Stejně tak je velký problém, když vám dodavatel není schopen hned v okamžiku objednávky oznámit, že požadované zboží nemá. A tak se stává, že vám - nejčastěji v pátek odpoledne před víkendem - nedovezou nějakou důležitou surovinu, kterou potom jedete shánět a nakupujete někde v maloobchodě.

Velmi špatně také snáším neustálé změny v sortimentu, a to nejen cen, ale velikosti balení, výrobce, atd., a to dokonce i tehdy, má-li určité konkrétní zboží od dodavatele přidělené katalogové číslo. Samozřejmostí by také mělo být dodržování dohodnutých dodacích časů, aby nemuseli pracovníci přijímat a kontrolovat dodané zboží třeba uprostřed polední špičky, kdy je restaurace plná spěchajících hostů. Většina menších restaurací nemívá skladníka...

### **Co vám při spolupráci s dodavateli schází? Měňte je často?**

Odpověď na tuto otázku je částečně obsažena již v odpovědi předchozí. Jsou samozřejmě skvělí dodavatelé, kteří vám sami telefonují, když se zpozdíte s objednávkou, sami vás upozorní na zboží v akci nebo na novinky v sortimentu.

Jste-li v nouzi, jsou schopni přivést potřebné i jen několik desítek minut po vašem zoufalém telefonátu. Jsou jiní, kam když nezavoláte do 11 hodin dopoledne, tak už vám zboží přivezou až za dva dny, a o svých pár procent slevy, která vám smluvně náleží, si musíte pokaždé znovu a znovu důrazně říct.

Snažím se dodavatele neměnit, protože je s tím vždy spojena spousta práce navíc. Před časem jsem se o jednu větší změnu pokusil. Obchodní zástupce byl ztělesněná snaha, dodavatel mi vyhovoval svým širokým sortimentem i cenou. Byla naděje, že mi tento jeden nový dodavatel nahradí několik stávajících. Přejechal na nového dodavatele mne zaměstnával několik týdnů. A po pár dodávkách jsem se vrátil zpět k dodavatelům původním. Všechno shořelo na naprosto neschopném řidiči,

který měl ve voze totální zmatek, složit „fůru“ mu trvalo strašně dlouho, protože všechno pracně hledal, odečíst od platby hodnotu vrácených obalů pro něj byl neřešitelný problém, o problematice přičítání nebo odčítání DPH ani nemluvě. A tak i velká snaha jinak seriózní dodavatelské firmy ztroskotala na zcela banální překážce. Snažím se proto dodavatele pokud možno neměnit a spíše co nejvíce spolupracovat s těmi, na které jsem zvyklý a ovlivňovat je. Chce to trpělivost, ale občas se to i daří.



**Robert Jahn,**  
ředitel Spa Resort  
Sanssouci, Karlovy Vary

### **Podle čeho si vybíráte dodavatele?**

Dodavatele vybírám především podle dobrého renomé či předešlých zkušeností. Rád si nechám i doporučit dobrého dodavatele, který své služby již náležitě předvedl. Při výběru samozřejmě hraje roli způsob, jakým se dokáže dodavatel prezentovat. Neméně důležitým kritériem je i profesionalita, na které si při výběru zakládám, jelikož dokáže ušetřit nejen zbytečně vynaložený čas, ale také i peníze.

### **Co je pro vás prioritou při tomto výběru?**

Prioritou je vždy kvalita výrobků i služeb a v návaznosti na ni cena dodávaného zboží. Při výběru se rovnou nepřikláním k nejlevnější nabídce, neboť nejlevnější není nejlepší a naopak.

### **Co vám při spolupráci s dodavateli schází?**

Málokterý dodavatel se o svého odběratele stará v průběhu jejich spolupráce. Jakmile ho „chytí do svých sítí“, má pocit, že je vše jisté, nemusí se dále snažit o vylepšení svých nabízených služeb, nebo dokonce si svého odběratele hýčkat, aby odběratel ani nepomyslel na změnu dodavatele. Na základě mé dlouholeté zkušenosti ze zahraničí si troufám tvrdit, že je mnoho co dohánět.

### **Měňte je často?**

Změna dodavatele je vždy krajním řešením. Předchází mu vždy projednávání problematiky, která by mohla k ukončení spolupráce vést, s konkrétním dodavatelem. Pokud dojde ke vzájemné shodě, není důvod ke změně. Dalo by se proto říci, že dodavatele neměním často.



**Radek Šubrt,**  
šéfkuchař Hotel Le Palais  
Prague

### **Podle čeho si vybíráte dodavatele?**

Podle jejich flexibility.

### **Jaké jsou vaše hlavní požadavky na dodavatele vybavení, surovin a služeb gastronomie?**

Hlavně spolehlivost.

### **Co vám při spolupráci s dodavateli schází? Měňte je často?**

Ne, neměním, ani není za koho. Mám to celkem domluvené se stávajícími dodavateli. Jen mi chybí kvalitní dodavatel masa. Na standardní maso mám, ale trápím se s pořádnou drůbeží.



**Jan Švejnoha,**  
ředitel hotelu Ludmila, Mělník

### **Podle čeho si vybíráte dodavatele?**

Zejména podle doporučení, regionální působnosti, poměru mezi cenou a kvalitou, schopností držet dohodnuté.

### **Co je pro vás prioritou při tomto výběru?**

Doporučení.

### **Co vám při spolupráci s dodavateli schází?**

Dodržování dohodnutého, lepší nabídka regionálních specialit.

### **Měňte je často?**

V některých oblastech častěji, někde vůbec, záleží na konkrétní spolupráci.

*Připravil Jaroslav Holoubek  
a redakce T&MC*