



## Pozdravujem vás milé kolegyně a kolegovia v novom roku.

Mal by to byť rok, v ktorom by sa mali prejavíť dve silné stratégie, o ktoré sme sa usilovali v minulom roku. Po prvé je to sila novozískanej veľkosti, ktorá nám musí priniesť lepšie nákupné ceny. Po druhé je to silná marketingová podpora. Zavedenie novej značky, produktovej rady a webu musí v konečnom dôsledku vyslať silný signál trhu, že je tu cieľavedomá, ambiciózná a úspešná spoločnosť. Mnohí ste vo svojich vyjadreniach, ale aj vo vzájomných rozhovoroch, spomenuli slovné spojenie „robím ako na svojom“. Priznám sa, že takéto vyjadrenie ma ako akcionára naplňa radosťou. Cítim spoločnosť. Nie som sám. Zo STAVMATU nikdy počas celej viac ako 20 ročnej histórie neodchádzali prostriedky okrem výplat na súkromnú spotrebu. Všetky zarobené peniaze sa vždy reinvestovali. Aj to spôsobilo, že STAVMAT narástol do dnešného

rozmeru. Že má dôveru bánk, ktoré nám poskytujú zdroje potrebné na financovanie nášho obchodu. Že nám dôverujú poisťovne, ktoré poisťujú našich partnerov, pretože vedia, že v našej spoločnosti je mimoriadna pozornosť venovaná správe pohľadávok. Za mňa ako reprezentanta akcionárov môžem vyhlásiť, že tento trend chceme zachovať. Naďalej spoločnosť nebude vyplácať dividendy a všetky zarobené peniaze budeme reinvestovať. Naším cieľom je v nasledujúcich rokoch rásť v počte pobočiek aj v obraze. Zásadne. Akcionárom, ktorý má z našej práce najväčší efekt, je jednoznačne štát. Každá vyplatená koruna, euro alebo forint znamená na konci dňa odviest pre štát zhruba rovnakú čiastku. Každý kúpený a spálený liter nafty znamená viac ako polovicu pre štát. Každá vlastnená nehnuteľnosť znamená aj platenie dane. Štát pri našej nízkej ziskovosti teda dostáva z nášho biznisu najviac peňazí. Je nekonečne vynaliezavý pri zavádzaní nových a nových daní.

Najnovšie nám údajne hrozí daň z parkového parkovacieho... Preto je asi všetkými nami ťažko vnímaná možno najväčšia pliaga novodobej západnej spoločnosti – korupcia. My v našej spoločnosti netrpíme žiadne korupčné praktiky. Máme spracované etické kódexy a týmito kódexmi sa snažíme riadiť. Na každej úrovni. Čestnosť a zodpovednosť je našou najväčšou zbraňou. Sú to podľa môjho hlbokého presvedčenia jediná cesta ako sa dopracovať k všeobecnej prosperite celej spoločnosti. Okrem platenia daní, tejto podľa môjho presvedčenia mimoriadne dôležitej spoločenskej funkcie, prispievame aj na rozvoj kultúry. Dňa 16.3.2016 bola za prítomnosti slovenského ministra kultúry a maďarského veľvyslanca otvorená v nádhерnej galérii Danubiana, umiestnenej na magickom mieste na Dunaji pod Bratislavou, výstava maďarských povojnových výtvarných umelcov, ktorú sme ako jeden zo sponzorov podporili. Pozývam všetkých nadšencov umenia a prírody na víkendovú návštevu Danubiany,

ktorú je možné spojiť s nádhernou cyklistickou túrou po dunajských ramenách. Je to celodenný výlet, pri ktorom je možné vychutnať miestnu kuchyňu a dať si skvelé halásle. Jar je najlepšie obdobie na vychutnanie si krás lužného lesa, ktorý v spojitosti s naozaj kvalitným umením ponúka nevednú kombináciu krás. Pretože tento kút sveta dokonale poznám a milujem, som pripravený byť vám pri tejto prehliadke v prípade väčšieho záujmu aj osobným sprievodcom. Na záver si dovoľím jednu „roštáčku“ poznámku: pred rokom sme v jednom rozhovore uzavreli s finančným riaditeľom českého STAVMATU i stávkou, že spoločný obrat maďarského a slovenského STAVMATU nebude väčší ako obrat STAVMATU českého. Pomer predajní je takmer identický 64:66. Stávkou som vyhral. 64 predajní obratom predbehlo 66 predajní. Tento rok si preteky môžeme zopakovať. Milí kolegovia, prajem vám veľa šťastia, zdravia a chuti do života.

Pavol Kollár

## Ročné vyhodnotenie Kick off v Ostrihome



Maďarký kick – off v Ostrihome

Dňa 23. februára sa v Ostrihome uskutočnil tohtoročný kick-off meeting maďarskej časti siete STAVMAT. Vedenie spoločnosti vyhodnotilo hospodársky výsledok roku 2016 a vytýčilo ciele a obchodnú stratégiu na rok 2017. Po rokoch boli úspešné prevádzky a jednotlivci za dosiahnuté výsledky uplynulého roka odmenení aj finančne. Počas tohtoročného kick-off meetingu sme po prvýkrát privítali

[pokračovanie na s. 2 >>](#)

## MEDLOV 2017 setkání zaměstnanců STAVMAT STAVEBNINY a TOP partnerů

Ve dnech od 02. – 03. 02. 2017 se konal 1.ročník setkání zaměstnanců STAVMAT STAVEBNINY a.s. a TOP partnerů v RETRO Hotelu Medlov na Vysočině. Akce měla pracovní – společenský charakter, proto v dopolední části prvního dne proběhlo hodnocení obchodních výsledků r. 2016, a zároveň byli zaměstnanci seznámeni s tím, co firma připravuje v letošním roce. Vyhodnocení kladných výsledků poboček STAVMAT STAVEBNINY a.s. proběhlo spravedlivě na úrovni jednotlivých regionů, proto máme hned několik úspěšných prodejů, kterým patří poděkování. **Nejúspěšnější prodejny 2016 (v pořadí 1 – 3): Region SEVEROZÁPAD: Praha 5 – Stodůlky, Praha 8 – Březiněves, Cheb**

[pokračovanie na s. 2 >>](#)

## TATRY 2017 slovenské vyhodnotenie roku

16. februára 2017 sa v hoteli Atrium v Novom Smokovci stretli všetci vedúci pobočiek, obchodní zástupcovia, produkt manažéri, naši TOP partneri a vedenie spoločnosti STAVMAT STAVEBNINY na vyhodnotení uplynulého roka. Doobeda sme absolvovali firemnú poradu, kde vedenie spoločnosti zhodnotilo rok 2016 a poukázalo na stanovené ciele do roku 2017. Súčasťou vyhodnotenia bol aj rebríček našich najúspešnejších prevádzok. Na prvých 3 priečkach sa podľa obratu umiestnili tieto predajne:

1. Trnava
2. Bratislava – Vajnorská
3. Trenčín.

Uvedeným kolektívom blahoželáme k dosiahnutým výsledkom a držíme palce v roku 2017, aby dokázali

obhľáť i v tomto roku svoje pozície. Veríme, že budú výzvov aj pre ďalšie prevádzky, ktoré sa svojimi výkonmi budú snažiť priblížiť tým najlepším v našej sieti. Práve takéto spoločné stretnutia sú výbornou príležitosťou na to, aby sa kolegovia z rôznych prevádzok vzájomne inšpirovali a osobne si v priateľskej atmosfére odovzdali cenné rady a prediskutovali spôsoby riešenia každodenných problémov, s ktorými sa v práci stretávajú. Po spoločnom obede nasledovali rozmanité vonkajšie aktivity na snehu. Zaujímavé disciplíny sa striedali s výrobou zabačkových špeciálov, ktoré vyrábali priamo súťažné družstvá. Dané špeciality a ich kvalita sa zarávala do celkového hodnotenia mužstiev. Aj preto sa všetci snažili, aby ich špeciality boli tie najlepšie. Po ukončení popoludňajších súťaží nasledoval krátky oddych a po ňom večera so zábavou pri živej cimbalovke a reprodukovanej hudbe.

[pokračovanie na s. 2 >>](#)





Kolektív najlepšej maďarskej prevádzky v Budaörsi

**Ročné vyhodnotenie Kick off v Ostrihome**

dokončenie zo s. 1 <<

v kolektíve maďarských stavmatákov aj našich TOP partnerov podľa vzoru slovenského STAVMATU. Pracovná porada, ale aj populudňajšia návšteva ostrihomskej baziliky a neformálny večer aj pri súťaži o sieť STAVMAT, ktorú moderoval náš obchodný riaditeľ Róbert Ducsai, vytvorili príjemnú atmosféru. Veríme, že dobré vzťahy, ktoré sa týmto stretnutím upevnili, nám vydržia po celý rok 2017 a prispeli k plneniu vytýčených cieľov. **Prevádzkou s najlepším hospodárskym výsledkom roku 2016 v Maďarsku bola predajňa Budaörs,** ktorá prvýkrát otvorila svoje brány zákazníkom v októbri 2004. „Od úplných začiatkov sa k prevádzke chováme ako k vlastnej a naši zákazníci sú nám za to vďační.

Veronika Patócsová

Dá sa povedať, že na prevádzke pracujem od jej vzniku, od septembra roku 2004. Začínal som ako zástupca šéfa skladu, potom ako šéf skladu. Prešiel som aj pozíciou predajcu. Počas týchto rokov som sa naučil veľa o nákupe, predaji, sortimente a stratégií a podporoval som prácu vedúceho prevádzky. V máji 2010 som dostal príležitosť viesť prevádzku. Vedel som, že budem potrebovať kreativitu a obetavú prácu svojich kolegov na to, aby sme z prevádzky spravili úspešnú predajňu. Pozorne sme počúvali prania našich zákazníkov a vytvorili sme predajňu, ktorá bola viac zameraná na konkrétne požiadavky zákazníkov, zrýchlili sme proces obsluhy a pre partnerov sme ponúkali poradenstvo šité na mieru. Do roku 2012 sme dokázali, že to bol správny smer a odvtedy prevádzka vytvára zisk. Našou víziou je zachovať si túto pozíciu, neustále sa zlepšovať, ponúkať našim zákazníkom len tie najlepšie služby.“ Povedal Gábor Szabó, vedúci prevádzky. Ďalšie priečky obsadili predajne: **2. Gyöngyös, 3. Miskolc, 4. Budapešť, 5. Marcali.**



Medlov – setkání zaměstnanců a partnerů

**MEDLOV 2017 dokončenie zo s. 1 <<**

**Region JIHOVÝCHOD: Vlašim, Plzeň, Jihlava**  
**Region Morava: Břeclav – Lidická, Hranice, Hrušovany nad Jevišovkou**  
Po dopolední pracovni části a společném obědě, následovalo zábavné – soutěžní odpoledne. Stavmatáci a obchodní partneři náhodně rozdělení do smíšených týmů soutěžili na sněhu v různých nenáročných disciplínách. Skvělá společnost, sniží a mrazivé počasí „udělali své“, a nálada se dostavila během chvíle. Vynikající atmosféru

Adela Adamíková

**REBRANDING**

V prvom polroku 2017 prechádzajú naše predajne v Maďarsku výraznou vizuálnou zmenou spojenou s premenovaním maďarskej časti siete na STAVMAT STAVEBNINY. Od februára tohto roka je teda celá sieť 130 prevádzok vo všetkých troch krajinách spojená spoločným názvom a viazaná spoločným dizajnom a vonkajšou prezentáciou značky. Pravidlá pre usporiadanie predajne, označenia tovarov od cenovik až po upútavky na akcie, znenie vlastnej produktovej rady ST line, či výpredaje, uloženie akciových letákov, farebné riešenie steny za predajným pultom, uskladnenie tovarov v sklade a na dvore, označenie parkovacích miest, plotov, otváracích hodín a tiež jednotné pracovné oblečenie – to všetko je súčasťou spoločného dizajnu manuálu siete, ktorý dostali vedúci prevádzok vo všetkých troch krajinách koncom roku 2016. Jeho aplikácia je povinná pre všetky predajne

**TATRY 2017 dokončenie zo s. 1 <<**

Vyhodnotenie celodenných aktivít skončilo nasledovne:  
1. Ružový tím – vedúca tímu Maťa Királová (vedúca pobočky Senica)  
2. Zelený tím – vedúca tímu Jana Plišková (vedúca pobočky Michalovce)  
3. Biely tím – vedúca tímu Jíří Hradil (obchodný riaditeľ Quick-mix)  
Víťazným tímom gratulujeme a všetkým ostatným ďakujeme, že sa zúčastnili a zažili v spoločnom STAVMAT kolektíve veľa zábavy. A možno víťazia na budúci rok.

Martin Hipp



TATRY 2017

**STAVMAT v novom šate**

**Naša „staronová“ prevádzka v Balassagyarmate**

V októbri 2016 padlo rozhodnutie presťahovať prevádzku v meste Balassagyarmat z ulice Kóvári, na jej pôvodné, „staro-nové“ miesto do ulice Vörösmarty, kde predtým pôsobila už 70 rokov. Pre obnovenie prevádzky, ale už v ST šate, bolo potrebné priestory úplne zrekonštruovať. Zbúrali sme steny, obkladali, stierkovali, maľovali. Predajňu sme naplnili tovarom, do vonkajších skladových priestorov sme naviezli stavebný materiál. Dve sťahovania za jeden rok znamenali pre život prevádzky obrovskú výzvu.

Éva Mitrové, vedúca prevádzky Balassagyarmat

Naša predajňa má príjemnú rodinnú atmosféru a rekonštrukcia spojila náš kolektív aj po ľudskej stránke. Našťastie, náš predajca Tamás je odborníkom v oblasti voda-plyn-kúrenie, Erik vie popri svojej práci na vysokozdvížnom voziku krásne stierkovať, János u nás nie je iba skladníkom, ale perfektné maľuje a kým sme boli zaneprázdnení rekonštrukciou, Hilda, ktorá zostala pri pulte na čas sama, dala všetku energiu do obsluhy zákazníkov. Každý z kolegov sa podieľal na prerábke tak ako mohol. Predajňa je hotová a s kolegami sme odhodlaní plniť vytýčené ciele. Držíme spolu a teraz je našou hlavnou úlohou vytvárať obraty, na ktoré budeme hrdi.



Balassagyarmat už v novom STAVMAT šate



Predajňa Székesfehérvár v novom šate



Predajňa Gödöllő v ST dizajne

a vyžaduje aktívnu spoluprácu vedúcich predajní s pracovníkmi marketingových oddelení v každej krajine. Naším cieľom je, aby sa náš zákazník v STAVMAT STAVEBNINÁCH cítil príjemne, aby mu bolo poskytnuté poradenstvo na najvyššej úrovni, aby bol obslužený rýchlo a s ochotou, a aby sme vytvorili moderné, čisté, usporiadané a vizuálne jednotné prevádzky. Tak, aby bol každý zamestnanec hrdý, že je súčasťou našej STAVMAT rodiny.

**Nový STAVMAT web**



**Ostatný rok spoločnosti STAVMAT STAVEBNINY bol v znamení množstva zmien. Naším cieľom je vybudovať v oblasti predaja stavebnín silnú, stabilnú, modernú a trendy udávajúcu nadnárodnú sieť v strednej Európe. Súčasťou sledovania nových trendov, zjednocovania procesov, prístupov a prezentácie siete STAVMAT smerom k našim zákazníkom, je spustenie nových webových stránok.**

Webová stránka, rovnako ako ďalšie marketingové nástroje, ktoré sa postupne v zmysle dizajnu manuálu zavádzajú vo všetkých krajinách a predajniach do celej siete, majú hlavné spoločné ciele – **byť bližšie k zákazníkovi, podporiť a vytvoriť lepšie podmienky pre predaj** našim predajniam a predovšetkým **zvýšiť tržby** jednotlivých predajní a tým aj celej siete. Webová stránka je v 21. storočí dôležitým nástrojom podporujúcim značku a predaj. Jej tvorbe sme venovali významnú pozornosť. Je výsledkom vzájomnej intenzívnej spolupráce marketingových oddelení z Českej republiky, Slovenska a Maďarska. Novým webom, ktorý je v týchto dňoch už plne funkčný vo všetkých troch krajinách, prinášame na trh pre zákazníka prehľadný nástroj poskytujúci všetky informácie, ktoré hľadá a zároveň je výraznou podporou každej našej predajne, ktorá prostredníctvom nového webu zákazníka osloví vlastnou priamou ponukou. **Zákazník nedostáva len všeobecné informácie o sieti, ale konkrétne a aktuálne informácie z vybranej predajne.**

Každá krajina má síce vlastnú jazykovú prezentáciu, avšak vizuál všetkých troch krajín je rovnaký. Sme jedna sieť, preto považujeme jednotnú prezentáciu za prejav našich spoločných cieľov a príslušnosti k spoločnej značke STAVMAT STAVEBNINY.

Nový responzívny web je priateľský ku zákazníčkovi. **Responzivita znamená, že zobrazenie webovej stránky sa prispôbuje veľkosti zariadenia,** na ktorom je stránka prezieraná. Táto funkcionálna zabezpečí, že zákazník vždy uvidí kompletnú stránku a nestane sa, že by časť stránky pri prezieraní

na menšom zariadení (notebook, mobil, tablet) nebola zákazníčkovi dostupná. A tak aj zákazník, ktorý hľadá informáciu cez mobil, bude rovnako oslovený našou ponukou a môže stránku plnohodnotne bez obmedzení používať aj napríklad na stavbe pri rýchlej potrebe nájsť požadovanú informáciu alebo vyžiadať cenovú ponuku. Nové webové stránky boli tvorené a plne prispôbené pre špeciálne potreby siete STAVMAT, kde každá predajňa má svoje vlastné ceny a tie je potrebné odprezentovať pre konkrétneho zákazníka. Nový web prináša formu, ktorá plne rešpektuje toto špecifikum každej predajne prostredníctvom nasledujúcich funkcií.

**Po otvorení stránky www.stavmat.cz/sk/hu sa pri povolení lokalizácii v danom zariadení automaticky navolí zákazníkovi na webe predajňa, ktorá je najbližšie k miestu odkiaľ si zákazník stránku prezera.** Znamená to, že na hlavnej stránke sa:

- 1 v hornej časti stránky automaticky zobrazí adresa a rýchly kontakt na najbližšiu predajňu v jeho okolí,
- 2 rovnako sa prispôbi hlavný baner. Pokiaľ predajňa zadá prostredníctvom zaslania podkladov marketingovému oddeleniu vlastný baner, ako prvý sa zákazníkovi zobrazia ako hlavné banery stránky banery konkrétnej predajne a až ako ďalšie v poradí nasledujú banery spoločne pre celú sieť, najdôležitejším nástrojom na podporu predaja konkrétnej predajne je automatické zobrazenie ako prvých TOP produktov konkrétnej predajne už na hlavnej stránke. Ako ďalšie nasledujú vybrané TOP produkty, ktorých cena je rovnaká pre predajne celej krajiny.



Touto funkciou zákazník získava automaticky hneď po otvorení webu, bez potreby vyhľadávať konkrétnu predajňu, prioritne informácie týkajúce sa najbližšej predajne.

Týmto spôsobom osloví vlastnou ponukou každá predajňa priamo svojho zákazníka hneď pri otvorení webu.

Popísaná funkcionálna je zachovaná aj v prípade, že si zákazník sám vyberie predajňu, ktorá ho zaujíma. **Nová webstránka jednoznačne umožňuje každej predajni podporiť svoj predaj.** K tomu je však nevyhnutná aktívna práca vedúcich predajní, ktorí musia pravidelne (minimálne 1-krát za mesiac) poslať marketingovému oddeleniu nové akcie alebo TOP produkty, ktoré majú byť na stránke zobrazené. Aktuálna ponuka akciových cien, výpredajov, či iných TOP ponúk sa tak dostane priamo k vášmu zákazníkovi, ktorý sa postupne naučí, že nepotrebuje hľadať letáky, sledovať otvorení web a dozvie sa aktuálnu TOP ponuku jeho predajne. Úspešnosť tohoto nástroja z hľadiska zvýšenia tržieb závisí od zodpovedného prístupu každej predajne, keďže bez dodaných podkladov a naplneného obsahu samotná existencia webu tovar nepredá.

**Je v rukách každého vedúceho predajne, čo sa zákazník prostredníctvom webu o predajni dozvie, čo zákazníkovi ponúkne.**



detail predajne

Sledujte a reagujte preto na požiadavky kolegov z marketingu, ktorí vás neustále informujú o termínoch dodania nových podkladov z vašej predajne na web. Každá predajňa má svoju vlastnú podstránku. Pravidelne kontrolujte, či sú všetky informácie o vašej predajni na webe stále aktuálne. Prezentácia predajni na vlastnej podstránke závisí najmä od vami zaslaných materiálov. Informácie o akciách, výpredajoch, produktoch, ktorých predaj potrebujete podporiť alebo aj prezentačné videá, to všetko sú nástroje, ktorých dodaním sami

pomôžete lepšej prezentácii vašej predajne.

Za pozornosť stojí aj **sektia ST line,** ktorá poskytuje prehľad ponuky aktuálnych produktov vlastnej značky ST line. Predaj produktov prívátnej značky ST line je jednou z hlavných priorit predaja, preto jej je venovaná samostatná časť webu.

Nemenej dôležité je pre zákazníka aj prehľadné a zjednotené **členenie sortimentu,** ktorý v STAVMATE ponúkame – hrubá stavba, suchá stavba, tepelné izolácie, zateplovacie systémy, strechy, suché maltové zmesi a chemické produkty, interiéry, náradie a doplnky. Sortimentné skupiny sú ďalej rozdelené podľa použitia na stavbe a podľa materiálu. Doplnené sú logami výrobcov, ktorých produkty máme v jednotlivých sortimentných skupinách v ponuke. Uživateľom webu ponúkame aj prehľad našich **služieb,** ponuku **voľných pracovných miest** a tiež rýchly prehľad **aktuálnych akciových letákov** v jednotlivých predajniach. Súčasťou stránky sú **pracovné návody,** ktoré budú pravidelne dopĺňané kolegami z marketingu a slúžia ako poradenstvo pre zákazníkov, ale aj ako pomôcka pre našich predajcov. Stránka prináša informácie o spoločnosti a tiež sekciu ST news, kde je možné listovať v jednotlivých vydaniach nášho interného časopisu.

Nový web ponúka zákazníkovi **službu spracovania cenovej ponuky** podľa zaslanej požiadavky cez náš web.

V tejto súvislosti považujeme za dôležité zdôrazniť, že dôveryhodnosť našej spoločnosti a jednotlivých predajní si budujeme aj prostredníctvom včasného zaslania vyžadovanej cenovej ponuky a aktívnu komunikáciu so zákazníkmi, ktorí nás kontaktujú prostredníctvom webu.

**Úspešnosť našej novej web stránky záleží od aktívneho prístupu a spolupráce vedúcich predajní a marketingového oddelenia. Moderná stránka, aby bola pre zákazníka zaujímavá, musí svoj obsahovať pravidelne meniť a prispôbovať aktuálnym ponukám a podmienkam spoločnosti.**

Sme presvedčení, že energia, ktorú sme vložili do tvorby stránky, sa nám všetkým vráti v tržbách za podmienky vzájomnej spolupráce.



## Prezentácia výpredajových a akciových produktov

V predchádzajúcom čísle ST news sme predstavili spôsob prezentácie vlastnej tovarovej rady ST line podľa nového dizajnu manuálu. Je nevyhnutné, aby sme mali na každej prevádzke v krátkej dobe zrealizované ST line pódium v zmysle zadaných pravidiel. Jeho výrazná vizuálna stránka vám pomôže k zvýšeniu tržieb z predaja našich ST line produktov. V prípade, že vám k jeho realizácii niečo chýba, napr. potlačené plachty so značením ST line na prekrytie pódia z europaliet, alebo nemáte zadné steny pódia (tie sa použijú len na miestach, kde

je ich použitie možné, o spôsobe realizácie vo vašej predajni sa poraďte s kolegami z marketingu), či nemáte cenovky podľa dizajnu manuálu, obráťte sa na marketingové oddelenie vo vašej krajine.

Pre **akciové tovary** sa podľa dizajnu manuálu používa červeno-biela kombinácia od opaskovania pódia, cez zadné steny až po veľké aj malé cenovky. V interiéri zrealizujte po odsúhlasení miesta marketingovým oddelením prezentáciu akciových tovarov nasledovne:

Taktiež **výpredajové tovary** musia byť na každej prevádzke jasne označené na príslušných pódioch spôsobom a vo farbách uvedených na obrázku. Presnú formu a umiestnenie vo vašej predajni

prekonzultujte tiež s oddelením marketingu.

**Akciové ceny alebo tovar vo výpredaji prezentovaný na vonkajšej ploche** je nevyhnutné označiť tiež príslušným opaskovaním. Aj v exteriéri je dôležité správne označovať akciový tovar červeným opaskovaním a výpredajový tovar žltými cenovkami a žltým opaskovaním. Opaskovanie a cenovky vám na vaše vyziadanie dodajú kolegovia z marketingu. Vystavenie tovaru podľa zadaných pravidiel priniesie na prevádzky jednotnú vizuálnu prezentáciu naprieč celou sieťou a jej cieľom je v každej predajni podporiť predaj takto označených tovarov.



Prezentácia tovarov uvedeným spôsobom je povinná na všetkých prevádzkach. Pokiaľ ste tento postup na vašej prevádzke ešte nezrealizovali, bezodkladne kontaktujte kolegov z marketingu. Zvýšenie tržieb je predsa cieľom každej našej predajne.

-rr-

## STo dni

V roku 2017 naša spoločnosť na Slovensku prichádza s niekoľkými novinkami. Jedna z nich je organizovanie udalosti s názvom „ST dni“, ktorá sa uskutočňuje na prelome prvého a druhého kvartálu tohto roka s ambíciou opakovania na každoročnej báze.



Počas tohto podujatia navštívia naše vybrané prevádzky TOP dodávatelia – Isover, Rigips, Kvk, Mapei, Den Braven, Baumit, Quick-mix, Fischer a Makita s DemoBusom, ktorí po rozmiestnení

prezentačných stánkov budú predstavovať a avizovať nové hity sezóny, realizovať súťaže, diskutovať s našimi odberateľmi a utužovať profesionálne vzťahy. Zaujímavosťou taktiež môžu byť ukážky konkrétnych výrobkov pri aplikovaní alebo možnosť účastníkov zapojiť sa do tomboly o zaujímavé ceny. Popri spomenutých aktivitách bude mať každá pobočka prichystané občerstvenie v podobe teplého jedla a nealko nápojov. Tohtoročné ST dni prebiehajú v rozmedzí dátumov 22.3. až 21.4. v čase od 9:00 do 14:00 v mestách: Nové Mesto n/V., Trnava, Malacky, Banská Bystrica, Ružomberok, Martin, Liptovský Mikuláš, Bardejov, Humenné, Prešov, Trenčín, Košice a Levoča.

Erik Bartoň

## Divadlo na Vinohradech 2016

Jako podĎakování za spolupráci v roce 2016 jsme pro naše VIP zákazníky dne 09. 12. 2016 uspořádali kulturně – společenskou akci s divadelním představením v atraktivních prostorách Divadla na Vinohradech. Tato významná událost byla primárně učená našim zákazníkům. Aby se cítili celý večer příjemně, přátelskou atmosférou dotvářela přítomnost obchodních manažerů, vedoucích prodejen a vedení STAVMAT STAVEBNINY a.s., kteří se zákazníci přicházejí do kontaktu, a udržují tak vztahy na přátelské úrovni celoročně. Večer příjemně nastartovala komedie s lehkou kriminální zápletkou, s názvem „Bytná na zabiti“. Herecké výkony hlavních protagonistů, ve kterých se představili známé osobnosti jako – paní Libuše



Divadlo na Vinohradech 2016

Švormová, Václav Vydra, nebo Filip Blažek, naši zákazníci i zaměstnanci odměnili bouřlivým potleskem a rúžemi.

Večírku s divadelním představením se zúčastnilo téměř 600 lidí, kteří se v dobré náladě u jídla a pití bavili až do pozdních nočních hodin. Tato forma podĎakování VIP zákazníkům se ve STAVMAT STAVEBNINY a.s. stala tradicí a konala se již po osmi krát.

Adela Adamíková

## ST família



Dňa 26.2.2017 o 20.29h s 3490g a 49cm sa narodil Áron Dencs, druhý syn našej kolegyni administrátorky Anikó Dencsné Szécsenyi.



Dňa 11.2.2017 o 13.00h hodine sa naša kolegyňa Lucia (Nagyová) Čakvári z prevádzky

v Trnave rozhodla vstúpiť do stavu manželského. Gratulujeme šťastným novomanželom a prajem veľa krásnych rokov na spoločnej ceste životom.



23.2.2017 o 12.45h sa náš trnavský STAVMAT tím rozrástol o nového člena. Šťastným rodičom Ľubomírovi a Barbore Cuninkovcom sa narodila krásna dcérka Tereška. Gratulujeme.

## GRATULUJEME oslávencom

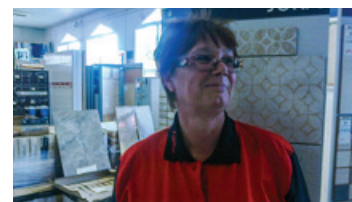
Jozefovi Smutnému – našmu kolegovi zo Senca ku krásnemu jubileu 45. narodeninám /4.3./  
Márii Vicenovej – našej kolegyni na ústredí ku krásnemu jubileu 40. narodeninám /2.4./  
Miroslavovi Kožuchovi – našmu kolegovi na dispečingu ku jubileu 60. rokov /8.4./

Vlaste Ciprysovej – našej kolegyni z ústredia ku jubileu 40. rokov (16.2.)  
Petrovi Halčinovi – našmu kolegovi z Ružomberka ku jubileu 30. rokov (25.02.)  
a Marekovi Vojnovi – našmu predajcovi z Michaloviec ku jubileu 40. rokov (15.3.)

## Prevádzka Sıklós a Keresztesné Erzsike – „naša hrdinka práce“

Každý deň je pre ňu výzvou a do riešení úloh spoločnosti aktívne zapája celý kolektív prevádzky. Reč je o našej dlhoročnej kolegyni pani Erzsike Keresztesné, ktorá v našej spoločnosti pracuje od 1. júna 1979 a od roku 1994 je vedúcou prevádzky v meste Sıklós.

„Musím povedať, že mám obrovské šťastie na vynikajúcich kolegov. Naš tím drží spolu, sme ako jedna rodina, kde je každý rovnako dôležitý. Máme spoločné záujmy, podporujeme jeden druhého nielen v čase, keď sa nám darí, ale aj počas ťažkých chvíľ. Spoločne trávime aj mimopracovný čas, pri oslavách významných jubileí. Podľa mňa ten, kto verí v prácu, dosiahne svoje ciele. Samozrejme, cesta



k úspechu nie je vždy jednoduchá, ale takto je to realistické. Na trhu musíme niekedy aj „zabojovať“ o zákazníkov, ale to nás len posilňuje, lebo niet lepšieho pocitu ako mať lojálnych, stále sa vracajúcich partnerov. V neposlednom rade to je to, čo prináša náš zisk.“ Hovorí pani Erzsike Keresztesné. Za jej dlhoročnú a zodpovednú prácu jej ďakujeme a sme radi, že na svojej pozícii a so svojimi kolegami zostáva aj v čase, kedy by si mohla vychutnávať už zaslúžený čas oddychu.

## STAVMAT STAVEBNINY a.s., pracovní jubilea v 1. čtvrtletí 2017

V rubrice ST FAMILIA za Českou republiku představujeme kolegy, kteří svojí práci zodpovědně vykonávají u jedné společnosti více než 5, 10, 15 ale i 20 až 30 let. Všem jubilantům gratulujeme a děkujeme!

Pavlna Lincová | 02. 01. 2012 Králův dvůr  
Vladimír Matuš | 10. 01. 2012 Nový Jičín  
Ing. Josef Petr | 01. 01. 1997 Hulín  
Bohumila Firlová | 01. 01. 2002 Hranice  
Marta Lukešová | 01. 01. 2002 Liberec  
Robert Ziegelheim | 01. 01. 2002 Velká Bystřice  
Václav Tkalců | 01. 02. 2002 Jindřichův Hradec  
Josef Mareš | 25. 02. 2002 Tábor  
Petr Vigh | 09. 02. 1987 Chrudim  
Pavel Fencl | 01. 03. 2002 Praha 5, Stodůlky

Kateřina Grygarová | 01. 03. 2012 Ostrava  
Petr Landa | 07. 03. 2007 Česká Lípa  
Leoš Adánek | 01. 03. 2002 Brno  
Petr Pašálka | 01. 03. 2007 Pardubice  
Jana Nižňanská | 01. 03. 2007 Nový Jičín  
Olga Šindelková | 01. 03. 2002 Hranice  
Hana Šlajsová | 12. 03. 2012 Písek  
Josef Vondruš | 15. 03. 2012 Hradec Králové