IHNED.cz

25. 2. 2013 | poslední aktualizace: 25. 2. 2013 13:45

Růst o 70 % měsíčně. Zakladatel Slevomatu Tomáš Čupr našel mezeru v byznysu s rozvozem jídla

Byl jsem permanentně hladový a naštvaný, říká o úrovni českých firem rozvážejících jídlo z restaurací zakladatel Slevomatu Tomáš Čupr. Nejen proto před pár měsíci spustil nový portál. V byznusu, na kterém si řada lidí vylámala zuby, jeho portál Dáme jídlo vykazuje měsíčně růst o 70 procent. Proč?

Radka Hrdinová
redaktorka

Rozvoz jídla je trh, na kterém si v Česku během posledních pár let vylámalo zuby hned několik firem. Před čtvrt rokem se na něm objevil nový hráč, který má potenciál uspět tam, kde jiní skončili. Počet objednávek přes jejich systém roste v tuto chvíli zhruba o 70 procent měsíčně a blíží se k 10milionovému měsíčnímu obratu.

Tomáš Čupr opustil Slevomat a pustil se do byznysu s rozvozem jídla. Jeho služba roste měsíčně o 70 procent.
foto: HN - René Volfík

„Food delivery ve světě frčí, ale v Čechách je tento trh z nějakého důvodu pořád v plenkách. Já věřím, že když něco začnete dělat dobře, způsobíte revoluci. A to je, co právě porozorujeme," říká Tomáš Čupr, který rozvozovou firmu Dáme jídlo posledních několik měsíců buduje. Z rozjezdy nových projektů má zkušenost, zakládal a donedávna řídil i úspěšný Slevomat.

HN: Začínal projekt Dáme jídlo úplně od nuly?

Vyšli jsme z už fungujícího portálu Pizza Time. Byl to maličký portál, obrat je už dnes čtyřikrát větší než byl a stále prudce roste. A to jsme ho převzali zhruba před čtyřmi měsíci.

HN: Čím jste toho docílili? Přidali jste nové restaurace?

Rozhodli jsme se, že chceme jít cestou kvality a tu že umíme dodat jen v případě, že budeme mít i vlastní rozvoz. Jsou restaurace, kde rozvoz už tradičně funguje, hlavně pizzerie, sushi, nějaké ty nudle. Ale jsou také restaurace, které rozvoz nikdy neměly a ani nechtějí mít.

Dobře se najíst? Vyzkoušejte pět restaurací mimo hlavní město, které potěší i gurmeta - čtěte ZDE

Síť restaurací Lokál míří do regionů, Tomáš Karpíšek pro ni hledá místní hospody s tradicí - čtěte ZDE

To nejsou logistické firmy, chtějí se věnovat vaření. Abychom mohli

jejich jídlo zákazníkům nabídnout, musíme jim s rozvozem pomoci. A to, myslím, nás bude i do budoucna odlišovat od konkurence. Budeme mít kvalitní restaurace, protože jim dokážeme nabídnout rozvoz. Ano, umí to taxislužby a kurýři, ale my věříme, že takto postavená služba pro restaurace je tou správnou cestou a že je i levnější pro zákazníka.

HN: Jakým způsobem nové restaurace vybíráte?

Lokalita a kvalita jsou hlavní kritéria, zamítáme kvůli nim poměrně dost restaurací. Ale důležitá je třeba i dostupnost pro kurýra. Museli jsme vypnout restauraci, která byla dvě stě metrů v pěší zóně. Kurýr musel zastavit na blikačkách, cesta tam ho zdržela o deset minut a navíc tu bylo tu riziko, že dostane pokutu.

HN: Kolik restaurací sami rozvážíte?

Je to teď tak půl na půl, ale myslím že počet restaurací, kterým budeme rozvážet my, se bude zvyšovat.

HN: Stejně to ale ve srovnání se Slevomatem, jak funguje teď, vstup na nejistou půdu. Proč jste se pro něj rozhodl?

Když to zjednoduším, už jsem ve Slevomatu nebyl tak šťastný, jako jsem býval. Změnila se spousta věcí. Firma obrovským způsobem vyrostla a já jsem za to samozřejmě vděčný, ale když firma roste, mění se způsob řízení, i mezilidské vztahy fungují jinak. Už se v pátek večer těžko se všemi sejdete na pivu.

Cítím se lépe v menším týmu. Tak například moje hodina v Dáme jídlo má velkou hodnotu, je vidět. Moje hodina ve Slevomatu spočívá to tom, že někomu řeknu, co má někdo další udělat. A to mi nevyhovuje. Na druhou stranu je spousta lidí, kterým to vyhovuje více. Takže jsem chtěl znovu s něčím začít a hledal jsem správný segment. Food delivery je zajímavý segment, je u nás zatím nekultivovaný. Přišlo mi to jako něco, kde se budu moct realizovat a zároveň být velmi úspěšný.

HN: Pro koho je tato služba určena? Pro lidi, kteří hodně pracují?

Nejen, i když co se týče vytížení lidí, nároky na osobní čas lidí tu rostou. Je to spíš služba komfortu a hlavní rozdíl mezi Prahou a Londýnem nebo New Yorkem je podle mě v tom, že Češi si zatím velmi málo uvědomují hodnotu svého času.

Malinovka zažívá renesanci. Podívejte se do sodovkárny, kde se limonáda vyrábí už sto let - čtěte ZDE

Vždycky jsme se na věci hodně dívali finanční optikou. Typický příklad - v supermarketu o deset kilometrů dál mají chleba o čtyři koruny levnější. Jedu ho tam koupit, jen zapomenu započítat benzín a také že pojedu 20 minut tam a 20 minut zpátky. V jiném měřítku se to děje, když žena celý den tvrdě pracuje a pak přijde domů a stoupne si k plotně, aby nakrmila děti a manžela. Dvě hodiny všem vaří, nají se a padne zničená na gauč. Využívat služby pohodlnosti tady není zažité.

To není, že bychom to nechtěli, jen nám to ještě nikdo neukázal, že existují. Nebo mohou existovat.

HN: Kdo je váš typický zákazník?

Velká skupina jsou samozřejmě singles. Chtěl bych dostat korunu pokaždé, když slyším větu: Já vařím rád, ale jen pro sebe mě to nebaví. A v restauraci vás to taky pořád nebaví. Já sám často cítím nechuť jít do restaurace, znovu, když jsem byl čtyři dny v řadě a po práci bych nejradši spadl na gauč. Ano, můžu si něco ukuchtit, jenže to je zase půlhodina, tři čtvrtě hodina práce, nebo si můžu objednat jídlo, pustit si playstation nebo si zdřímnout. Pak se najím a pak můžu třeba ještě pracovat. Ale další velká skupina jsou pro nás právě rodiny s dětmi.

HN: To mi zní, jako by celý ten projekt byl do velké míru o uspokojení vašich potřeb...

Stoprocentně a říkám to od začátku. Mě tahle služba extrémně chyběla. Tedy ona tady byla, ale nebyla dobrá. Objednal jsem si jídlo a ono přijelo za 95 minut. Vlastně jsem byl permanentně hladový a naštvaný. Objednáváte, když máte hlad, za hodinu a půl už je hlad opravdu brutální. Je potřeba, aby jídlo přijelo do hodiny, ideálně do 45 minut. V Británii je standard ještě tvrdší, do půlhodiny tam jídlo máte doma. Food delivery má každý a konkurence je tvrdá.

HN: Daří se vám pravidlo o rychlém rozvozu dodržovat?

Snažíme se, co to dá, i když obědy jsou těžké – nejen kvůli tomu, že restaurace jsou plné, ale taky Praha bývá ucpaná. Masově používáme skútry, i když počasí nám zatím moc nepřeje. Na magistrále se skútrem ušetříte klidně dvacet minut. Když si objednám kolem osmé večer, mohu mít jídlo do půl hodiny, o víkendu také.

HN: Mluvíte o Praze. Mimo Prahu pro vás není rozvoj takové služby perspektivní?

Praha roste nejrychleji, ale máme hodně restaurací třeba i v Brně. Ale protože tam nemáme vlastní rozvoz, jsou to nejčastěji pizzy. Občas si někdo na facebooku přeje, abychom v Brně sehnali třeba indickou restauraci nebo sushi. Jenže v celém Brně jediná sushi restaurace. Když nechtějí spolupracovat, tak už nemám kam jít. Ve chvíli, kdy zařídíme rozvoz, to bude něco jiného. V Praze jsem díky vlastnímu rozvozu schopný přidávat restaurace rychle. Dnes mám třeba na nějakém odlehlém konci devítky čtyři restaurace, ale budu jich tam mít víc.

Klasický džbánek je pro české pivo ideální, vysvětluje krušovický sommelier - čtěte ZDE

Podpis designéra Ronyho Plesla nesou půllitry pro Budvar i Staropramen. Podívejte se mu pod ruku - čtěte ZDE

HN: Co je pro nastavení rozvozu rozhodující, aby byl dost rychlý?

Rozhodli jsme se například v Praze nerozvážet přes řeku, protože přejezd mostu naše časy prodlužuje i o dvacet minut. Snažíme se také udržet kompaktní zóny, když v každé zóně bude dost restaurací, dovoz se zkrátí. Kdybychom měli všechny restaurace jen v centru, trvalo by dlouho dovést jídlo na okraj města.

HN: Kolik kurýrů máte?

Dneska jich jezdí dvanáct, jde přes ně zhruba 220 objednávek denně, to je asi 25 procent. Nejvíc jsme jezdili dvacet kurýrů, ale mezi druhou a čtvrtou neměli co dělat. když jedete dlouho k jednomu zákazníkovi a je hodně objedávek, dodání se zpožďuje, snažíme se zóny držet kompaktní, a mít hodně zón, než abychom měli všechny restaurace v centru. Trvalo by dlouho dovézt jídlo na okraj Prahy.

HN: Chybí vám osobně něco ve vaší aktuální nabídce?

Mám rád Café Savoy a nedávno jsem byl nemocný a fakt bych si přál, aby mi dovezli jejich karotkový krém. Ale musel jsem si pro něj sám, protože nerozváží a myslím, že ani nebudou. Oni umí jídlo zabalit, dokonce krásně. Ale když tam pošlu čtyřicet dalších objednávek během špičky, tak už to může ovlivnit kvalitu. A oni si zachovávají velmi vysoký kvalitativní standard a nechtějí určitě, aby se o nich říkalo, že jim jídlo trvá dvě hodiny. Kdyby se tohle podařilo vyřešit, že třeba půjde nabídka vypnout, kdyby měli plno, teprve pak by tam potenciál mohl být. Ale to jsou spíš střípky.

HN: A vaše cílová meta v tomhle byznysu?

Osobně spokojený budu na třech tisících objednávkách denně, tedy ke sto tisícům měsíčně. Ale krása u projektu Dáme jídlo je v tom, že i když to bude půlka, tak pořád to bude suprový byznys. Je to suprový byznys už teď. Kdybychom si řekli, že už to víc nejde, už teď bychom dokázali generovat slušný zisk, jen by to znamenalo obětovat růst, zakonzervovat tu firmu a každý měsíc si vytáhnout pár set tisíc, ale to nechceme.

Autoři: Radka Hrdinová

REKLAMA

Copyright © 1996-2013 Economia, a.s., Hospodářské noviny IHNED ISSN 1213 - 7693
Informace o inzerci, inzertní kontakt inzerce@ihned.cz, redakční kontakt redakce@ihned.cz. Další kontakty zde.