

Náplní mé práce v Kauflandu, bylo okrádat dodavatele. Po dvaceti letech to už můžu napsat. Už jsou všechny hříchy promlčeny

svobodny-svet.cz/naplni-me-prace-v-kauflandu-bylo-okradat-dodavatele-po-dvaceti-letech-to-uz-muzu-napsat-uz-jsou-vsechny-hrichy-promlčeny

17. května 2023



KATALYN TARA

Dnes to bude opět **pravdivý příběh ze života.**

Kaufland Management SK vznikl 22. května 2000. O měsíc později jsem pro Kaufland začala pracovat jako velmi mladá manažerka.

Neměla jsem žádné zkušenosti, dokonce ani předpoklady pro manažerskou práci, protože školu, kterou jsem absolvovala, byla diametrálně odlišná od práce, kterou jsem měla dělat. Vzali mě jen proto, že jsem věděla dobře německy a dobře jsem vypadala. Popravdě: Jinak bych to místo nikdy nedostala. Na bratislavské centrále mi přidělili práci nákupčího. Neměla jsem s tou prací dosud žádné zkušenosti.

Ale, měla jsem tu práci od začátku ráda. Pracovala jsem v německém kolektivu, pravidelně chodila do Německa na porady a už nástupní plat jsem dostala dvojnásobně vyšší, než měla tehdy například. moje máma – inženýrka s 30 letou praxí, pracující ve

farmaceutickém průmyslu. Neměla jsem ani 25 let, bankovní konto se mi, po, do té doby skromném životě začalo najednou slušně plnit, za půlrok jsem si koupila na leasing nové auto, po dvou letech – na hypotéku vlastní byt v širším centru Bratislavy, na ruce jsem nosila Tissot- y se šedesáti diamanty na ciferníku za 100,000 korun. Navíc, byla jsem mladá, dobře jsem vypadala. Dovedete si asi živě představit, jak jsem si připadala být úspěšná a důležitá...

Kaufland tehdy na Slovensku teprve začínal a já jsem stála u jeho zrodu. První supermarket jsme otevřeli v Popradu, druhý v Prešově a třetí v Trnavě. Mimochodem, po několika letech působení na slovenském trhu měl Kaufland sedmdesát velkých supermarketů.

Po třech letech práce jsem už šéfovala jedné části oddělení nákupu na centrále v Bratislavě. Byla jsem ochotna pracovat i 12 hodin denně, když to bylo třeba a dokázala si vyskládat super kolektiv, který po zaškolení makal pro Němce jako najatý.

Moji němečtí šéfové byli se mnou rozhodně spokojeni, protože moje oddělení šlapalo, jako hodinky. Němci si potrpěli na to, aby jim oddělení šlapala. Ale hlavně jsem si dokázala vycházet s dodavateli, což už až takovým pravidlem v Kauflandu zase nebylo. Kolegové, kteří šéfovali nákupním oddělením s jinými druhy zboží, měli často s dodavateli problémy. Hlavně se slovenskými. U mě ne. U mě byl klid. Často se mě ptali, jak je to možné. Mé, mimochodem, čistě ženské oddělení řídilo dodávky od přibližně dvou set různých dodavatelů a nikdo si na mě nestěžoval. A obvykle ani já, jsem neměla problémy s dodavateli. Samozřejmě, občas se něco stalo, ale v porovnání s jinými nákupy jsme byli na tom fakt dobře.

Kaufland šlapal v té době na plné obrátky. Už za první tři roky, Němci vydělali miliardy, tehdy ještě slovenských korun a objemy nákupu ze dne na den, stále rostly. Rostly až tak moc, že kolegyně, které zalistovávaly produkty, často nestíhaly. Měli jste někdy otlaky na bříškách prstů z klávesnice počítače? Naše baby v práci běžně. Po roce práce měly zalistovávačky, bříška na prstech stejně tvrdá,

jako kůži na háncích. Běžně se stávalo, že jsme chodili z práce, domů večer. A nikdo si nedovolil říct Němcům ani měkké f. Mzdy, které v začátcích Kaufland platil, byly fakt dobré.

Náplní mé práce, bylo okrádat dodavatele. Dobře čtete. Byla jsem to já, kdo pro Němce okrádal Slováky. Nedobrovolně a legálně, ale to co jsem dělala, byla čistá zlodějna. Němci to říkali „Kaufland Standard“.

Probíhalo to asi takto: Když přišel nový dodavatel a chtěl začít prodávat v Kauflandu své produkty, tak jsem ho zkásala hned na začátku. Každý musel zaplatit tzv. zalistovací poplatek ve výši 4 až 5% z hodnoty výrobku. Ale to nikdo neřešil, protože to bylo minimum z toho, o co jsem ho obrala dál. Když přišel výrobce salátů a nabídl mi např. Pařížský salát, který ale např., v Tescu stál polovinu méně, tak první, co jsem udělala bylo, že jsem ho donutila, aby mi snížil cenu – stejnou nebo dokonce nižší, než měla konkurence. Problém byl, že ten salát, který byl v Tescu za polovinu ceny byl vyroben například. v Polsku z totálních “sraček”. Samozřejmě, že podle „nejlepší receptury s ověřenou kvalitou“, ale ve skutečnosti nestál ani dobré slovo. A já jsem přinutila za stejné ceny, prodávat kvalitní salát, i tradičního slovenského výrobce, který byl opravdu dobrý. Toto přátelé, byla pro některé slovenské výrobce taková rána pod pás, že se někteří, sotva, sotva vytáčeli ze zasedací místnosti už po prvním jednání... Obvykle jsem je dorazila, pár, dobře mířenými ranami – 16% procent z jejich výrobků mi museli dát za prodejní rabat, 18% z prodeje čtvrtletní bonus, 7%-ní další rabat ze tří nejprodávanějších výrobků a dalších 7% z tržeb mi museli dát z dosaženého objemu prodeje. Říkali jsme tomu obratová sleva. Jinými slovy, když si to dodavatel spočítal, tak zjistil, že **už po prvním setkání jej Kaufland obral o 60% tržeb, s nimiž dříve kalkuloval.** Jinými slovy, to, co nás Němci nutili v Kauflandu dělat, byla čistá likvidace tradičně kvalitních produktů. Byla to právě politika

obchodních řetězců, což na Slovensku udělalo z kvalitních výrobků odpad, který by předtím nejedli na Slovensku ani svině. Přesně na tom vydělávají řetězce miliardy ročně – dnes už v eurech.

Jednoduše: dodavatelé byli naše oběti. Všechny jsme to věděli, ale ani jedna z nás neřekla nic, protože jsme nadstandardně vydělávali. Problém byl, že jsme byly Slovanky ...

Po třech letech této práce, jsme se přihlíželi, jak to desítky firem zničilo. Možná jich byla za pět let, i stovka, co to nedali. Všechny jsme cítili, že to je i naše máslo na hlavě. My jsme to samozřejmě nevymysleli, měli jsme to jen v náplni práce, ale to vlastnímu svědomí nevysvětlíte. Vždy, když někdo další zkrachoval, bylo stále těžší se s tím vypořádat.

Na řadu přicházeli stále noví a noví dodavatelé a výrobci – mnohem „korporátnější“, kteří se tvářili mnohem chytřejí, než ti před nimi a už hned na začátku kalkulovali s tím, že Kaufland je zdere z kůže a nabízeli nám zboží, které bylo asi vyrobeno z „mletého plastu“, neboť ho obvykle nechtěl – u mě doma, jíst ani můj Yorkshirský teriér. Pamatuji si jogurt, který nevěděl ani po dvou týdnech pobytu na parapetu, že se má pokazit. Na rovinu: jinou možnost dodavatelé ani neměli, jak se tvářit, že jsou chytří podnikatelé. Pravda však byla taková, že jediná chytrá v té zasedačce při jednání jsem byla já, protože jsem měla moc. To já jsem byla ta, která je držela za koule a vládla jim, jako Iron Lady. A věřte mi, že často se to jinak, než tvrdou rukou ani nedalo.

Ti lidé, v honbě za svými finančními sny “mocných” slovenských dodavatelů s pohádkovým životem podnikatelů, kterým “stojí za zády” Kaufland, byli často velmi úskoční. Vůbec, ale vůbec, majorita z nich v prvních letech nového tisíciletí netušila, o co se v tom obchodním-řetězcovém kolotoči, plném zlomených lidských osudů hraje ve skutečnosti a že někde na konci té hybridní hry, může být klidně jejich život.

Někteří byli schopni mě bez mrknutí oka za zády potopit u vedení Kauflandu, kdybych se jim snažila pomoci – byť jen radou, místo tvrdé ruky Kaufland Standard, kterou jsem na nich běžně používala. Často jsme o tom s holkami debatovali. Neuměli jsme to anti-slovanství pochopit, když jsme viděli, jací byli žhaví obětovat pro zájmy Kauflandu téměř všechno a obyčejné věci, jak typické slovanské hodnoty zatracovali. Jako cizinci ve vlastní zemi, narození místo pod Slovanskými Karpaty, někde v Jeruzalémě.

Ani nevím, kde se stále brali – dvacet firem za rok zkrachovalo a třicet nových přišlo. Byl to čas neskutečných paradoxů: firmy kapaly pod silným tlakem řetězců jako mouchy, jedna za druhou a já jsem je přitom stále mohla ždímat, protože pořád jich bylo dost na to, abych si mezi nimi vybírala. Prostě, bylo to takové období – všichni chtěli podnikat a vydělávat spoustu peněz. Snili o úspěchu a bohatství z pohádky, jako kdysi Dažbuján. A já, se svým Kaufland Standard – kolektivem jsme jim jejich sny hroutily, jako smrt – jako Pandrholův kmotr. A pomoci jim, z tohoto Kaufland-Muribundusu se jim nedalo. V tom skutečném příběhu chyběl totiž schopný Pandrhola...

Finanční problémy pod tlakem řetězců měli opravdu téměř všichni – malí i středně velcí, slovenští dodavatelé bez zahraničního kapitálu. Jak tak se držely nad vodou větší firmy, které měly tradičně oblíbený sortiment a dokázaly si při jednáních se mnou udržet lepší vyjednávací pozici.

Obchodní řetězce nebyly jediné, kdo se na těchto supích hodech, poměrně naivního, postkomunistického Slovenska hostil. Běžně se stávalo, že např. velké zahraniční firmy, které dodávaly řetězcům majoritu svých výrobků likvidovaly slovenské dodavatele spolu. Když nějaký slovenský výrobce vymyslel něco dobrého a dokázal tím konkurovat nadnárodním korporacím, tak se giganti spojili s řetězcem a zlikvidovali ho. Dělo se to tak, že nadnárodní korporace se v tichosti dohodly, snížily cenu svých výrobků ze stejného segmentu, jako byly produkty úspěšného, ale

malého, slovenského dodavatele. Potom stačilo počkat, až to tento výrobce dokáže snášet a bylo vybaveno. Na konci buď zkrachoval – to byl ten jednodušší případ, nebo ho skoupili, is jeho výrobou větší společnosti, za pár grošů. Netrvalo to obvykle více než rok.

Obchodní řetězce to samozřejmě milovaly, neboť takto se přirozeným způsobem trh řídil sám a ceny produktů se snižovaly samy.

Když něco takového zažijete na vlastní kůži, časem vám začne být špatně ze sebe sama. Ráno vstanete, podíváte se do zrcadla a nevypadáte najednou až tak dobře. Auto, které jste si koupili se pokazilo, novému bytu v Bratislavě odešla střecha a začal zatékat. A Tissot-y z bílého zlata s ciferníkem, vykládaným šedesáti diamanty, vám najednou zevšední a začnou se vám líbit obyčejné, česko-slovenské Prim-ky. Problém je, že i ty, pod korporátním tlakem západních značek mezitím zkrachovaly a značku možná koupil nějaký chytrák ze Západu.

Po třech letech práce nastal čas na rebelii. Byli jsme mladé, dravé, odhodlané a v té době už i téměř všeho-schopné. Když někdo vydrží tři roky dělat to, co jsem dělala já, tak začne být opravdu otrnulý. Znali jsme Kaufland Standardy a všechno to, co nás Němci naučili, jsme dokázali naprosto přirozeným, slovanským způsobem zneužívat proti nim. Byli jsme sehraný, uzavřený tým a rozuměli jsme si po pracované stránce tak, že stačilo se na sebe jen podívat a věděli jsme, co má která dělat. Byl to nejlepší tým, v jakém jsem kdy pracovala.

V Kauflandu, vedle dodavatelských smlouv, existovaly tzv. Všeobecné smluvní podmínky, které zahrnovaly množství pokut, které dodavatelé platili, jako diví. **Platili Němcům za každou drobnou chybičku, kterou udělali.** Finanční objem, který Kaufland v té době inkasoval od naivních slovenských dodavatelů, ochotných pro Kaufland i zemřít, tvořil položku přibližně 12% z objemu tržeb. Byl to kromě zdírání přes marže další obrovský kus finančního

žvance, který si Kaufland porcoval jako pytlák ulovenou kořist a ukládal na svých účtech. Ale pro ty, kteří kvůli řetězcům krachovali, to mohly být peníze, které jim dokázaly vyrovnávat ztráty. Stačilo se začít manažersky chovat ne ve prospěch Kauflandu, ale v jejich – dodavatelský prospěch.

Kaufland dělal kadejaké podivné věci. Německý šéf, který měl na starosti vedoucích manažerů nákupu byl kamarád s manažerem na stejné pozici. v Tescu, či jiných řetězcích. A když některý, silnější slovenský dodavatel nechtěl “poslouchat” a nesnižoval ceny produktů tak, jak by si to Němci přáli, tak se mu jednoho dne přihodilo, že řetězce vyhlásily na jeho výrobky akci a najednou dostal obrovskou objednávku na tentýž sortiment ze tří- čtyř obchodních řetězců najednou, který musel během týdne dodat. Nevím jak je tomu dnes, ale tehdy téměř žádný středně velký dodavatel nevyráběl na sklad, aby dokázal v jeden víkend dodat najednou několikanásobek jeho výroby. Každému bylo tehdy jasné, že to nezvládne a že to nakonec skončí kolosálními pokutami od tří dodavatelů najednou. Ale, to byly obvykle akce, které řetězce připravovaly dopředu a my jsme o nich věděli. Ne přímo samozřejmě, neboť přímo by vám německý šéf o kartelové spolupráci s jinými řetězci nikdy neřekl, ale v plánech se výrazné zvýšené nákupy objevovaly s dostatečným předstihem. Stačilo se jen včas „přemluvit“ před dodavatelem, ten celý týden vyráběl na plné obrátky a problém byl obvykle vyřešen.

Bylo to úžasné, neboť se to nedalo odhalit. Ono totiž, “prásknout” to mohl leckterý manažer – i z jiného řetězce a Němci nebyli ve stavu zjistit, kdo to udělal. Vždy mi to prošlo. Začala jsem být nápadná až časem – poté, co mi moje oddělení nákupu fungovalo téměř bez problémů a moji dodavatelé dlouhodoběji vykazovali téměř nulové pokuty. Už tehdy podle mě Němci šípili, že někdo od nás to hraje víc na slovenskou stranu, než na německou. Řešili jsme to tak, že občas jsme prostě někoho nechali zahučet – jinou možnost jsme neměli. Jinak by nám na to rychle přišli.

Hodně lidem jsem takto zachránila velké peníze, které by jinak skončily v Německu. Bylo totiž více funkčních způsobů, jak se slovenským dodavatelům dalo pomáhat, aby se vyhnuli plánovaným kolizím obchodních řetězců.

Problém byl, že některým slovenským podnikatelům se takto pomoci nedalo. Oni byli prostě natolik naivní, že si opravdu mysleli, že jsou podnikatelé.

Naštěstí ne všichni byli úplní idioti a dalo se jim pomoci. Zašlo to až tak daleko, že moje oddělení začalo šlapat naprosto bezproblémově a téměř úplně přestalo vykazovat pokuty. Tehdy už bylo víceméně jasné, že se něco na našem oddělení děje, ale moje práce byla natolik dobrá, že mě nechtěli jen tak vyhodit. Němci jsou kdeco, jen ne hlupáci, kteří si neumí spočítat na prstech, co s kvalitním člověkem ztrácejí a co získávají.

Začali k nám najednou chodit „špióni“ z jiných oddělení a vyptávat se. Potom mi přehodili kolegyně a dosadili do našeho týmu nasazeného člověka. Začali se prostě díť sračky a bylo jasné, že můj čas se v Kauflandu se víceméně naplnil.

Ale nejzajímavější bylo asi to, jak jsem si vybírala slovenské podnikatele, kterým jsem chtěla pomáhat. Lidé boží, to je fakt storka. Ono totiž, každý slovenský podnikatel je jiný. Některé dokážete ohodnotit okamžitě, neboť mají svou úskočnou povahu vepsanou ve tváři a vynechat je z mé sofistickované hry, bylo poměrně jednoduché. Ale byli i tací, kteří mou pomoc rozhodně potřebovali, ale nebyla jsem si jistá, nakolik se jim dá věřit. Používala jsem na ně staré, osvědčené německé pravidlo: Navodila jsem v komunikaci situaci, ve které se necítili jistě a tehdy jsem jim na hulváta řekla lež. Němci to používali k testování lidí z okupovaných zemí, které chtěli během okupace dosadit na některé řídicí posty a nevěděli, zda jsou více proněmeckí nebo pronárodní. Řekla jsem jim lež v pravou chvíli nejistoty – obyčejnou, drobnou, nepodstatnou lež. Ti, kteří byli natolik zahleděni do sebe, že jim bylo předněji řešit

či je nelžu, se obvykle chytily, jako první. Ono totiž, vždycky jsem vymyslela takovou lež, kterou si snadno uměli ověřit u cizího člověka. A mnohokrát to také udělali. Ti charakternější, to nikdy neudělali. Nikdy moje slova nezaměnili za řeči cizího člověka, kterého neznali – jen proto, že se jim nezdálo dost dobré to, co jsem pro ně dělala já. O takových lidech jsem pak s jistotou věděla, že v kritický okamžik pravděpodobně selžou a, že pomáhat jim, si nemůžu dovolit. V nejkritičtější okamžik – kdyby přišel, by mě prostě potopili. Podařilo se mi takovýmto způsobem vyřadit ze svého života už mnoho lidí, jejichž spolupráce by mě v budoucnu ohrožovala. Doporučuji to vřele vám všem, Občasné vypuštění “balonku malé lži”, vám může pomoci zjistit,

Není to chvála, ale asi jsem to dělala dobře. Já jsem totiž v tom Kauflandu vydržela celých 5 let a nakonec jsem odešla bez jediného šrámu. A spoustu milionů korun, jsem slovenským podnikatelem, v té době zachránila. Ale to, co je na tomto příběhu asi nejkrásnější je, že poslední dva roky práce v Kauflandu, jsem si práci, vztahy, vlastně celý život opravdu užila.

Ten příběh skončil tak, že jedno ráno jsem se vzbudila a řekla jsem si, že všechny hříchy, které jsem spáchala, jsem dostatečně napravila a je čas se pohnout dál. Přišla jsem do práce, předala agendu a klíče, pověřila svým zastupováním šikovnou kolegyni, vyčerpala si zbytek dovolené která mi zůstala a víc jsem se v Kauflandu na centrále neukázala. A dobře jsem udělala. Žádný Němec za mnou nikdy nebrečel. Ale věřte, že pamatují si mě dodnes všichni.

| [Katalyn Tara](#)

■ ■ ■ ■ ■ (12 votes, average: **5,00** out of 5)

>> Podpora

Svobodný svět nabízí všechny články zdarma. Náš provoz se však neobejde bez nezbytné finanční podpory na provoz. Pokud se Vám Svobodný svět líbí, budeme vděčni za Vaši pravidelnou pomoc. Děkujeme!

Číslo účtu: 4221012329 / 0800

>> **Pravidla diskuze**

Než začnete komentovat článek, přečtěte si prosím [pravidla diskuze](#).

>> **Jak poslat článek?**

Chcete-li také přispět svým článkem, zašlete jej na e-mail: redakce (zavináč) svobodny-svet.cz. Pravidla jsou uvedena [zde](#).

