



Po 19 letech úspěšného působení společnosti Potten & Pannen - Staněk na našem trhu se majitelé rozhodli postavit lifestyleový koncept pro všechny milovníky vaření a krásných, kvalitních věcí. Na ploše 360 m² byl otevřen zcela unikátní projekt. Je jím CONCEPT STORE na pražské Malé Straně. Náročná a komplexní rekonstrukce se v domě na Újezdu 25 zhostila známá společnost DESIGN by DONLIČ v čele s přední českou architektkou Ivanou Dombkovou. Zadání bylo jasné: vytvořit mimořádný prostor, ve kterém se bude každý návštěvník cítit příjemně a bude moci v klidu a pohodě vybrat nejen vybavení své domácnosti, ale i dárky pro své nejbližší a přátele.

CONCEPT STORE Potten & Pannen – Staněk

„Proč název CONCEPT STORE? Především proto, že vzhledem k velikosti celého prostoru můžeme prezentovat ucelené koncepty všech významných značek v oblasti přípravy a servírování jídla, které zastupujeme. Právě v této prodejně představujeme i opravdové lahůdky a limitované kolekce od těch nejspičkovějších značek,“ říká Pavel Staněk, spolujednatel Potten & Pannen – Staněk group.

Koncept se člení na jednotlivé zóny. Každá z nich je určena skupině produktů – jednou je stolování a dekorace – zákazníci zde mohou vybírat přístroje, porcelán, sklo, mísy apod. Podstatná část je samozřejmě koncipována pro vaření a vše, co je k vaření potřeba – nádobí, nože, tlakové hrnce, struhadla atd. Další zóna je lifestyleová a novinková – nabízí například francouzskou varnou keramiku z burgundské hlíny a poslední tvoří požitkářská s nabídkou všeho k vínu, jeho servírování včetně vybraných druhů vín. Koupí-li si zákazník třeba chladicí nádobu, může si k němu rovnou vybrat přímo od someliéra správně vychlazené víno. V CONCEPT STORE totiž nechybí ani bohatě zásobená vinotéka, která nabízí více než 100 druhů vín z produkce zejména špičkových italských vinařství, zastupovaných v Čechách spol. VINO e Cuore.

Architektka Ivana Dombková, ve spolupráci se společností MIELE, navrhla profesionální kuchařský pult, který dominuje celému přednímu traktu, a nabízí tak jedinečnou možnost pro poučný a především příjemný večer strávený ve škole vaření. To vše samozřejmě pod

vedením těch nejlepších tuzemských i zahraničních šéfkuchařů. Čtyři pracovní stanice s indukčními varnými deskami a dvěma troubami nabízejí prostor až pro deset účastníků školy vaření. Účastníci mohou přirozeně vařit v tom nejkvalitnějším nádobí a se špičkovými nástroji: Demeyere, Silit, Staub, Emile Henry, Rösle nebo Zwilling J.A. Henckels. Pult však neslouží pouze škole vaření, ale každý přichodící zákazník si může kterýkoli produkt vyzkoušet, ať už se jedná o nádobí, nože či nejrůznější „vyčtyčky“ do kuchyně.

„V shopu se stále něco děje,“ dodává k tomu Pavel Staněk. Často personál připravuje nějaké pokrmy a nabízí zákazníkům k ochutnání – třeba lívance. Víte, dnešním trendem doby je zákazníkovi v místě prodeje vytvářet zážitek, to je důvod, proč zákazník přijde znovu a proč je ochoten něco koupit. Každý zákazník se k nám může rovněž kdykoliv přijít naučit, jak správně a efektivně používat již zakoupené produkty. Připravujeme naučné workshopy například

pro práci s noži a nabízíme i individuální konzultace. Součástí prodejny – v zadním traktu – je k tomu uzpůsobené školící centrum. Vaření často není jen o praxi, ale předem je třeba přípravu pokrmů pochopit, ať jsou to regionální kuchyně, či porcování masa, servírování sýrů apod. Často nejdříve šéfkuchař vysvětlí teorii, ukáže filmy a teprve pak přistoupí k vyzkoušení a praktickým ukázkám vaření. Pro společnou konzumaci připravených lahůdek je k dispozici velký jídelní stůl až pro dvanáct osob.

Mluvíme-li o zážitku na prodejně, k němu neodmyslitelně patří i poradenství a odborné informace podávané naším personálem. Ten je pravidelně proškolený jednotlivými produktovými manažery dodávaných značek, ale prochází i tréninkem ve smyslu, jak se starat o zákazníka od jeho vstupu až po dárkové zabalení zboží. Tento servis považujeme již od roku 1992 také za velmi důležitý a vůbec ne běžný na našem trhu. Hodně investujeme do dárkových papírů a stužek a tento servis dárkového zabalení považujeme za automatický,“ vysvětluje Pavel Staněk a dodává: „Podle našich zkušeností s prodejny trvá vždy rok až dva, než si daný obchod najde svoji klientelu a tzv. se „zajede“. CONCEPT STORE na Malé Straně si své oblíbence získal po půl roce, což i pro nás bylo pozitivní překvapení.“

