

Bezobslužné prodejny už nejsou experiment. Pomáhají udržet obchod i služby na venkově

4.8.2026 - | Sdružení místních samospráv ČR

Jak zachovat obchod na venkově v době, kdy chybí personál, rostou náklady a mění se nákupní návyky obyvatel? Jednou z cest jsou bezobslužné a hybridní prodejny, které se z původní technologické novinky stávají stále častější součástí českého venkova.

O zkušenostech z praxe, ekonomice provozu, obavách obyvatel i budoucnosti venkovských služeb byla řeč i v pořadu 50:50, který vysílají SMS-sloužby, s místopředsedou Sdružení místních samospráv ČR a starostou obce Vysočina Tomášem Dubským a s Pavlem Hartmannem, který se dlouhodobě věnuje zavádění automatizovaných prodejen v České republice.

V rozhovoru se mimo jiné dočtete:

- Proč dnes řada obcí řeší otázku „jak obchod udržet“, nikoli „zda ho udržet“.
- Jak funguje automatizovaný obchod v praxi a proč si na něj rychle zvykají i senioři.
- Co by měli zvážit starostové, kteří chtějí zachovat obchodní obslužnost ve své obci i v příštích letech.

Pánové, ještě před několika lety byly bezobslužné prodejny pro většinu lidí spíše sci-fi. Kdy jste si poprvé uvědomili, že by tento model mohl fungovat i na českém venkově?

Tomáš Dubský: Přiznám se, že kdyby mi někdo před pěti lety řekl, že budeme v místní části s necelými 350 obyvateli provozovat obchod otevřený 24 hodin denně, sedm dní v týdnu a většinu času bez prodavače, asi bych tomu nevěřil. Technologie se ale v posledních letech výrazně posunuly a venkov dlouhodobě hledá způsoby, jak zachovat základní služby. Právě propojení moderních technologií s potřebami malých obcí nám začalo dávat smysl.

Pavel Hartmann: Ve světě se autonomní prodejny začaly rozvíjet hlavně jako technologická inovace nebo marketingový nástroj. Obchodníci chtěli zákazníkům nabídnout nový zážitek a odlišit se od konkurence. Česká realita je ale jiná. U nás se automatizace stala především nástrojem, jak zachovat obchodní obslužnost tam, kde by klasická prodejna jen velmi obtížně přežívala.

Co dnes malé venkovské prodejny ohrožuje nejvíce?

Pavel Hartmann: Jde o kombinaci několika problémů. Nízké tržby, rostoucí provozní náklady, a především personální náklady. V řadě regionů je stále těžší najít zaměstnance, kteří by v prodejně pracovali. Provozovatel pak stojí před složitou situací. Nemá dostatečné tržby, aby mohl nabídnout vyšší mzdu, a bez zaměstnanců nemůže obchod provozovat. Vzniká začarovaný kruh.

Když se k tomu přidá zastaralé vybavení, omezený sortiment nebo zanedbaný interiér, obchod se dostává do stále větších problémů a jeho dlouhodobé fungování je čím dál obtížnější.

Tomáš Dubský: My jsme na venkově dlouhodobě říkali, že otázka nestojí tak, zda obchod zachovat, ale jak ho zachovat. Už před několika lety jsme podporovali vznik dotačního programu Obchůdek 2021+, který pomohl mnoha provozovatelům přežít. Současně jsme ale věděli, že tím získáváme především čas. Dnes vidíme, že právě automatizované a hybridní modely mohou představovat dlouhodobější řešení.

Znamená to, že bezobslužné prodejny vznikají hlavně kvůli úsporám?

Pavel Hartmann: Úspora nákladů je důležitá, ale není to jediný důvod. Čím dál více obcí zavádí tento model i tam, kde obchod zatím ekonomicky funguje. Důvod je jednoduchý – chtějí nabídnout lepší službu. Lidé chtějí nakupovat tehdy, kdy jim to vyhovuje, nejen v době klasické otevírací doby.

Tomáš Dubský: Na začátku jsme řešili hlavně to, jak obchod vůbec zachovat. Dnes ale vidíme, že automatizace přináší i vyšší úroveň služeb. Lidé mohou nakupovat tehdy, když jim to vyhovuje, a obec jim dokáže nabídnout komfort, který byl ještě před několika lety na venkově těžko představitelný.

Mění se i nákupní návyky obyvatel?

Tomáš Dubský: Velmi výrazně. Dříve bylo běžné nakoupit větší množství potravin na několik dní dopředu. Dnes si lidé mohou dojít do obchodu kdykoliv. To mimo jiné vede i k menšímu plýtvání. Nemusíte kupovat deset jogurtů na víkend jen proto, že nevíte, kdy se příště dostanete do obchodu. Koupíte si jeden nebo dva ve chvíli, kdy je skutečně potřebujete.

Pavel Hartmann: Z našich dat je dobře vidět ještě jeden zajímavý trend. Velká část lidí v produktivním věku dříve místní obchod prakticky nevyužívala. Ráno odjížděli do práce před otevřením a vraceli se až po zavírací době. Po zavedení režimu 24/7 se situace změnila.

Významná část tržeb dnes vzniká mezi pátou a devátou hodinou večer. To jsou zákazníci, kteří dříve nakupovali ve městech nebo supermarketech. Najednou zjistili, že mají kvalitně vybavený obchod přímo v místě bydliště.

...

Celý rozhovor s panem Dubským a Hartmannem si můžete pročíst v červencovém vydání zpravodaje SMSka. Celé číslo si přečtete v elektronické podobě zde. Archiv s předchozími vydáními si otevřete zde.

<https://www.smscr.cz/o-sms-cr/aktuality/bezobsluzne-prodejny-uz-nejsou-experiment-pomahaji-udrzet-obchod-i-sluzby-na-venkove-5380cs.html>