

NOVÝ COO PENNY STEFAN MÜLLER SE O 100 DNECH: PRIORITOU JE EXPANZE, DOSTUPNOST A NEJLEPŠÍ CENY

Praha, 9. června 2026

Stefan Müller dnes oficiálně završil svých prvních 100 dní v roli provozního ředitele (COO) společnosti PENNY Česká republika, které se ujal po více než 27 letech působení v německé skupině REWE Group. Po třech měsících intenzivního poznávání českého trhu, prodejen a logistických center potvrzuje, že klíčem k úspěchu PENNY je rozšiřování sítě prodejen, dostupnost a dlouhodobě nejvýhodnější ceny na trhu.

Změna a neustálé učení jsou pro Stefana Müllera hnacím motorem. Po čtyřech letech v roli obchodního ředitele pro region jihozápadního Německa, kde odpovídal za 530 supermarketů REWE, velkoobchod pro prodejny Nahkauf i externí zákazníky a řízení pobočkového i franchisového systému, přijal novou výzvu v České republice.

„Nové podnikatelské prostředí, odlišná kultura a jazyk mě posouvají dál. Největší změnou je pro mě logicky komunikace v cizím jazyce. Jazyk je pro lídra nejdůležitější nástroj, protože přenáší nejen informace, ale i emoce a náladu. Věřím ale, že se správným přístupem a otevřenou komunikací se to dá dobře zvládnout,“ říká Stefan Müller, COO PENNY Česká republika.

Na českém trhu ho nejvíce překvapila míra promočních akcí, která je výraznější než v Německu a klade větší nároky na provoz. Základní principy úspěšného retailu jsou však podle něj všude stejné a stojí na třech pilířích: spokojeném zákazníkovi, dostupných kvalitních produktech a efektivních zaměstnancích, které práce baví.

Vedení lidí přirovnává k fungování fotbalového týmu. *„Retail je týmové úsilí. Potřebujete specialistu na každé pozici, ale jedenáct individualit na hřišti samo nic nedokáže. Musí fungovat jako tým. A stejně jako ve fotbale, i v retailu musíte taktiku neustále přizpůsobovat situaci,“* vysvětluje **Stefan Müller**. Jako lídr sází na otevřenost, důvěru a roli kouče, který dá svým zaměstnancům podporu a prostor dělat správná rozhodnutí.

V PENNY se chce v dalších měsících zaměřit na rozšiřování a modernizaci prodejní sítě tak, aby byly prodejny zákazníkům co nejbliž, odpovídaly současným nárokům na pohodlný nákup a zároveň zůstaly atraktivní i díky dlouhodobému důrazu na nejlepší ceny na trhu. Důležitou roli proto bude hrát také modernizace a rozšiřování logistického zázemí i strategické HR zaměřené na nábor a udržení motivovaných zaměstnanců.

O společnosti PENNY MARKET Česká republika

Společnost Penny Market s.r.o. je dceřinou společností mezinárodního obchodního řetězce REWE, který je jednou z největších světových obchodních společností. Na český trh vstoupil Penny Market v roce 1997 a zaměřil se zejména na rozvoj prodejní sítě v regionech. Díky tomu dnes provozuje přes 440 prodejen, tedy nejširší síť v ČR, a poskytuje práci více než 9 000 zaměstnanců. Pravidelně slaví úspěchy v programu Volba spotřebitelů a svým zákazníkům nabízí věrnostní program PENNY karta.

Markéta Smutná*Manažer korporátní komunikace***Penny Market s.r.o.** , Počernická 257 - 250 73 Radonice

Tel: +420 771 259 283

E-mail: marketa.smutna@penny.cz Internet: www.penny.cz