

Na biking se dívám i jako fanoušek

Evropa jezdí na českých kolech. A to díky společnosti Bike Fun, která zvítězila v kategorii Nejúspěšnější klient CzechTrade v soutěži Exportní cena DHL UniCredit. Martin Guráš, obchodní ředitel, se vyznal s lásky k bikiu a podělil se s námi o zkušenosti s exportem i samotnou soutěží.

Překvapilo vás, když jste se stali jedním z vítězů 18. ročníku Exportní ceny DHL UniCredit?
Překvapením to pro nás určitě bylo, jelikož jsme se do Exportní ceny sami nepřihlásili, ale byli jsme vybráni jako vítězové jedné z kategorií našim dlouhodobým obchodním partnerem CzechTrade.

Čekali jste právě vaši kategorii? Jak probíhala vaše spolupráce s agenturou CzechTrade?
S agenturou CzechTrade spolupracujeme již více než pět let a za tuto dobu se nám díky CzechTrade podařilo navázat spolupráci se zajímavými zákazníky především ze Skandinávie a UK, s nimiž máme dlouhodobé obchodní vztahy.

Do kolika zemí nyní exportujete? Chystáte se ještě více rozšířit své exportní aktivity?
Momentálně exportujeme do více než 30 zemí, především v Evropě. V následujících letech je našim cílem především stabilizace spolupráce a navýšení prodeje se stávajícími odběrateli. Potenciálně zajímavým trhem je pro nás Írán, kde jsme požádali CzechTrade o průzkum a vytipování případných zajímavých kontaktů pro naši firmu.



Jak vypadá aktuální vývoj situace v pro vás klíčových teritoriích?

V Holandsku dochází ke stagnaci u našich zákazníků, což je ale vzhledem k poklesu prodeje kol v Holandsku o cca 10% stále pozitivní. Na dalších klíčových trzích, v Německu, Skandinávii i ČR, stále rosteme a navyšujeme naše prodeje.

Kdo je vaším typickým zákazníkem?

Naším zákazníkem, vzhledem k šíři našeho sortimentu, může být prakticky kdokoli – od dětí, přes muže a ženy až po seniory, pro které máme v nabídce širokou nabídku elektrokol.

Čím se liší poptávka na exotických trzích od té evropské? O které produkty tam je větší

zájem a o které menší?

Vzhledem k tomu, že na exotické trhy neexportujeme, je pro nás složité na tuto otázku odpovědět. Ale obecně záleží spíše na geografii dané země a její legislativě, a zde najdeme rozdílnou poptávku po různých typech kol i mezi státy v Evropě.

Sledujete biking nejen jako obchodník, ale i jako fanoušek?

Na biking se dívám a sleduji ho i jako fanoušek, v předešlých dvou letech jsem měl možnost navštívit i Tour de France v rámci VIP programu Škoda Auto, pro které jsem výhradním výrobcem jejich Škoda jízdních kol. Před několika týdny jsem také bedlivě sledoval etapový závod horských kol Cape Epic, kde se objevilo hned několik jezdců na našich Superior kolech.

Které jsou vaše „nejtěžší destinace“ a které nejvíce exotické?

Nejtěžšími destinacemi jsou pro nás zejména Německo, Rakousko či Švýcarsko a nejvíce exotické pak asi země jako Korea, Island či Faerské ostrovy.

Mají v některých zemích jiná „pravidla hry“? Na co si musí dát firma pozor?

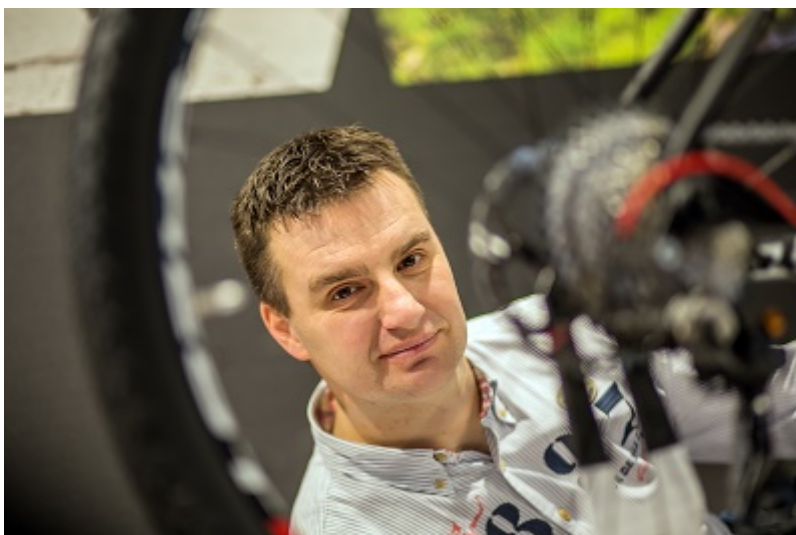
Požadavky na jednotlivých trzích jsou mnohdy odlišné a je třeba je respektovat při výrobě. Například v Německu je třeba mít kola vybavená dynamo osvětlením, v UK či Holandsku mají obráceně montované brzdové páky než v dalších evropských zemích anebo v UK odrazky ve výpletech v bílé barvě místo klasické oranžové. Vedle těchto technických odlišností je třeba také přistupovat individuálně k zákazníkům v jednotlivých zemích i z obchodního hlediska.

Pracujete v teritoriích prostřednictvím výhradně svých zástupců, nebo máte i místní prodejce?

Naším cílem je mít v každé zemi, kam kola vyvážíme, jednoho distributora pro značku Superior a jiného distributora pro kola Rock Machine, což považujeme za pro nás ideální stav. V některých zemích, např. v Rakousku, kde se nám dlouhodobě nedaří najít ideálního distributora, dodáváme přímo do vybraných maloobchodních prodejen přes místního prodejního zástupce.

Jaký máte podnikatelský plán pro nadcházející rok až pět let?

Naším cílem v horizontu 5 let je především navýšit prodej vlastních značek Superior, Rock Machine a Frappé a to na 100 000 kol ročně a mít tak jejich podíl na roční výrobě více než 30 %. Nadále budeme pokračovat v investicích do naší výroby, vlastních značek a v neposlední řadě i do našich zaměstnanců.



Inovujete? V jakých oblastech?

Inovace jsou nezbytnou součástí naší firmy. Každým rokem přicházíme na trh s novými produkty, vyvíjíme vlastní nové rámy, které si následně necháváme testovat v německých zkušebnách. Velká část investic směřuje do vývoje elektrokol, ať už se jedná o městská či horská elektrokola. Tento segment trhu vnímáme do budoucna za jeden z klíčových a vývoj v naší české firmě je tomu podřízen.

Předpokládáte, že i v letošním roce porostete?

V letošním fiskálním roce 2016, který pro nás končí již 30. 6. tohoto roku, očekáváme obrát okolo 1,6 miliardy Kč, což by mělo znamenat přibližně 25% nárůst oproti roku loňskému.

Sledoval jste i příběhy ostatních vítězů? Zaujal vás některý?

Každý z příběhů je zajímavý a je příjemné sledovat, že v České republice je spousta firem z různých odvětvích, které vznikly v podstatě od nuly a postupně se vypracovaly ve středně velké firmy se zajímavými obraty.

Možnost registrace do 19. ročníku Exportní ceny DHL UNICREDIT prostřednictvím
www.exportnicena.cz

Registrujte se ZDARMA do 12. října.

Získejte ihned exportní bonusy od partnerů a přístup do registru exportérů.

*Není tajemstvím, že je to český export, který stojí za růstem naší ekonomiky. Posláním soutěže **Exportní cena DHL UniCredit** je najít a ocenit malé a středně velké exportní firmy v České republice. Soutěž založila před devatenácti lety společnost DHL a od té doby tak existuje platforma, kde si exportéři a všichni zájemci o export mohou předávat své zkušenosti, sdílet informace a scházet se na společensko-odborných setkáních, na kterých mohou čerpat exkluzivní informace a data partnerů projektu o současné ekonomické a geopolitické situaci. A samozřejmě, mohou se stát některým z vítězů oceněných na slavnostním galavečeru, který probíhá pod patronací Ministerstva průmyslu a obchodu. Záštitu soutěži poskytuje agentura CzechTrade.*

© EPRAVO.CZ – Sbírka zákonů, judikatura, právo | www.epravo.cz

Další články:

- [Recenze publikace: Chalupa, R. Zákon směnečný a šekový – komentář směnečné části. Zákon o mezinárodním právu soukromém – komentář směnečné části. Praha: Leges, 2021, 646 s.](#)
- [Recenzia](#)
- [Budoucnost je v technologiích i udržitelnosti](#)
- [Anotační recenze: Vyvlastnění a vyvlastňovací řízení](#)
- [Věznice jsou přeplněné a věznění příliš drahé. Knihou Tresty budoucnosti chce INFO.CZ otevřít diskuzi o změnách](#)
- [Recenze na knihu: Zdeňková, V., Seidlová, M., Čornejová, H., Peterová H.: Jak správně vytvářet a využívat FKSP: Jak postupovat při poskytování příspěvku na stravování.](#)
- [Recenze na knihu: Zuzana Strnadová: Co by měl vědět příjemce dotace. 1.vyd. Praha: GRADA Publishing, a.s., 2019, ISBN: 978-80-247-3076-9](#)

- [Ondřej Chmela: Zrušení poplatku za podnět k ÚOHS lze považovat za správné](#)
- [Anotační recenze: Koudelka, Z., Průcha, P., Zwyrtek Hamplová, J.: Zákon o obcích \(obecní zřízení\) – Komentář. Praha: Leges, 2019, 480s](#)
- [Pražské finále osmého ročníku konferencí Soukromé právo](#)
- [Recenze: Jakub Tomšej a kolektiv – Zaměstnávání cizinců v České republice](#)