

10 let v oboru.

Pohled zpátky a do budoucna
očima podnikatelů

Neodhadnutelná budoucnost?

Rosteme, stagnujeme, anebo neprosperujeme? Zeptali jsme se majitelů firem, jak se jim dařilo v uplynulých letech. A trochu si zavěštíme...

Jakým směrem se může vyvíjet další desetiletka? Převládající skepse v oboru, to je slyšitelné a viditelné poznávací znamení. A k tomu další zimní sezóna bez sněhu, stále tvrdší politika dovozců, to vše logicky přiděluje vrásky mnohým obchodníkům. Podobně hovoří i majitelé firem, prodávající pneu-servisní stroje a autoservisní techniku. Tradiční značky často nahrazuje nižší kvalita za podstatně nižší cenu. A všeobecný trend, vynakládat menší finanční prostředky na obnovu pneu-servisního vybavení ze strany pneuservisů, má bohužel také svou logiku.

Anketní otázky

1. Jak byste popsal podnikání před deseti lety? Byly vaše výsledky lepší a zisky byly vyšší?

Je skutečně situace v posledních letech mnohem těžší?

2. Jaký byl pro vás rok 2014 ve srovnání s rokem 2004? Co vám naopak chybělo?

3. Odhadněte, jak se bude vaše firma i obor vyvíjet v horizontu 10 let...



**Petr Procházka,
Pneu Procházka s.r.o.**

1. Před 10 lety byla situace zcela jiná, naše země se stala novým členem EU, všichni čekali nějakou změnu, republika se začala obrovsky zadlužovat a díky tomu fungovala ekonomika, ale pouze na dluh. Firmám se obecně dařilo, všem rostly obraty, nebyly výjimkou meziroční nárůsty o 20 či 30 %.

V současné době se ekonomice příliš nedaří, navíc se budou muset splácet dluhy z minulosti. Mezi lidmi je obecně špatná nálada, pohled do budoucnosti je spíše skeptický a tahle atmosféra se přenáší do obchodu celkově, nikoliv pouze do pneumatik. Před 10 lety ještě auto bylo pro spoustu lidí hobby a měli jej rádi, rádi si kupovali různé doplňky, auto je svým způsobem reprezentovalo a dělalo jim radost. Termín „motorismus“ se zcela vytratil. Motorismus vystřídalily mobily, televize, facebook.

2. Před 10 lety jsme prožívali expanzi, obraty rostly, nebylo tolik zapotřebí hlídat náklady, taková doba se už nevrátí, ale úplně normální to také nebylo.

3. Dnes není doba na nějaký velký rozvoj, je potřeba se zaměřit na udržení stávajících pozic a vyčkávat. Myslím, že příštích 10 let nebude výhodné budovat něco nového, ale v oboru automotive bude spousta dealerů na prodej, ať už z důvodu ekonomického, anebo že ztratili motivaci, nebo nemají pro svou firmu následovníka.

dost a mnohý odběratel je ochoten za 5 Kč změnit svého dlouhodobého dodavatele.

2. Z pohledu prodeje to bylo velmi dobré. Vloni jsme prodali 10x více pneumatik než v roce 2004, ale chyběl nám sníh, mírný nedostatek pneumatik a tím pádem i marže.

3. Těžko odhadnout.



Pavel Kubů, Autotechnik-ASG s.r.o.

1. Rok 2004 byl pro nás velmi dobrý, na naše poměry jsme získali slušnou zakázku na dodání průmyslových vyvažovacích strojů. Současný trh se zdá být tak nějak stabilizovaný. Majitelé menších pneuservisů i autoservisů, jsou zásobováni lacinými stroji od dodavatelů náhradních dílů. Konkurence

je v tomto oboru již velká. Zde je ještě jeden aspekt. Starší generace majitelů servisů byla zvyklá na zařízení osvědčená, spolehlivá, bez ohledu na cenu. Dnešní generace však hledá jenom cenu, a to ještě nejlépe na internetu. S cenami námi dodávaných strojů jim lze velmi těžko konkurovat. Zahraniční výrobci na situaci v tomto oboru neberou ohledy a tak se prodává velmi těžko.

2. Rok 2014 sice nebyl špatný, ale do roku 2004 má poměrně daleko. Alespoň pro nás.

3. Menším podnikatelům, bez ohledu na obory, se velmi těžko konkuruje velkým firmám. V každém případě nebude zbývat těmto podnikatelům nic jiného, než se sdružit s těmi většími. Přinejmenším na úrovni spolupráce. Je však otázkou, zda vzhledem i k jejich situaci, budou o toto stát. Na trhu má rozhodující úroveň, zda firmy dováží, anebo prodávají výrobky, které jsou zařazeny u výrobců automobilů, v neposlední řadě i značkových servisů, do požadované výbavy. Vzhledem k mezinárodní situaci je velmi složité předpovídat na rok dopředu, natož na 10 let. Do toho všeho vstupuje ještě jeden, a to dle mého názoru velmi podstatný jev. Tím je slučování výrobců v celé Evropě. Značky, které měly zvuk, se pomalu ale jistě vytrácejí. Takže již dnes se v tomto systému poměrně málokdo vyzná.

Pavel Pachman / foto: redakce

inzerce



25. VÝROČÍ ZALOŽENÍ FIRMY

Široký sortiment vyvažovacích a montážních strojů,
profesionální pneuservisní stroje

Zastoupení značek
Schenck ASG
Seib
OTC – Sicam

▲ dovoz
▲ prodej
▲ servis



**SLEVA
10%**
PŘI PŘÍLEŽITOSTI
25. VÝROČÍ

Autotechnik ASG s.r.o. | Na Závodí 456, 396 01 Humpolec

www.autotechnik-asg.cz | www.sicam.cz | info@autotechnik-asg.cz

tel./fax: 565 532 410 | mob.: 603 119 066, 603 515 176, 603 949 994



Powered by **SICAM**



TYRES & EQUIPMENT

Oborový magazín pro profesionály

Osobnost

MILAN HYBŠ

Nokian Tyres ČR

Reportáž

KLOPENÁ

LEGENDA

CONTIDROM

Téma

10 LET V OBORU

Rosteme,

anebo

stagnujeme?



SLAVÍME
10 LET
NA TRHU

Premiéra

Michelin SUV

Obchod

Maxxis v ČR

Legislativa

Nový standard štítkování

Katalog pneumatik

Letní dezény pro osobní vozy