

# HRAČKY MÁM V SRDCI

TEXT Redakce FOTO Archiv EFKO

Výroba hraček a her je zábavný, ale v žádném případě jednoduchý obor. Především pro domácí výrobce, kteří obrovské konkurenci hraček vyráběných v Asii i velkých nadnárodních řetězců čelí především kreativitou a kvalitní obchodní rozvahou. Svě o tom ví i **Miroslav Kotík**, majitel předního českého výrobce hraček EFKO a od letoška i předseda národního Sdružení pro hračku a hru. „Musíme vycházet z toho, co máme,“ říká muž, který českým dětem vrátil například legendárního Igráčka nebo autodráhu Ites.



*Jak se daří výrobě společenských her a hraček v dnešní době?*

Přibližně poslední dva roky registrujeme zvýšený zájem o společenské hry, který byl určitě částečně daný i dobou, kdy lidé museli trávit více času doma. Zájem byl takový, že kapacity výrobců, tedy i naše, nestačily poptávce. V minulém roce přišlo rapidní navyšování cen vstupních surovin a nakupovaných materiálů. Tento trend, bohužel, nadále trvá a v současné době se z důvodu válečného konfliktu velmi vyhrocuje. Znamená to daleko složitější plánování nákupu materiálů, jejichž ceny se doslova mění pod rukama. Momentálně začínáme pocívat ochladnutí zájmu o výrobu, a to převážně z důvodu dlouhých dodacích termínů a vysokých cen vstupních materiálů. Tato nejistota určitě neprospívá obchodu.

*Vzkřísil jste několik retro značek – například Igráčka a českou autodráhu Ites. Považujete to za dobrý obchodní krok?*

Dnes to každý hodnotí jako skvělý nápad a skvělé rozhodnutí. Málokdo si však uvědomí, jak náročné je pustit se do vzkříšení takovýchto věcí. Je to spojené s velkým rizikem. U projektu Igráčka jsme odkoupili více než 150 forem na jednotlivé díly postavíček a doplňků. Některé formy nebyly v dobré kondici a potřebovaly další investici. Navíc bylo třeba vymyslet nový obchodní koncept a tomu přizpůsobit vývoj nových doplňků. U autodráhy byl zase problém s tím, že na tom byla původní firma vyrábějící autodráhy ekonomicky velmi špatně. Udržet Igráčka i autodráhu Ites není úplně snadné. Vývoj novinek je spojen s velkými investicemi. Řádově se bavíme o milionech korun. Musíme tedy zvažovat, do jakých investic se pouštět, aby byly rentabilní. U těchto „retro“ výrobků se spoléháme převážně na český a slovenský trh. Do zahraničí jsou tyto projekty velmi obtížně přenositelné.