

Evropský marketing vyjde na 60 milionů

Společnost 4ISP má dost nezvyklý název i příběh. Zabývá se prodejem laserových rezaček a komponentů k různým strojům a její jednatel Petr Tůma vám sežene v Číně výrobce jakéhokoli stroje. Jezdí tam totiž za podnikáním už 20 let.

Na první cestu do Číny vyslal Petra Tůmu před dvaceti lety jeho otec, který stavěl velké kabelové televize a některé z komponentů chtěl nakupovat právě tam. Petrovi bylo tehdy osmnáct, v Číně se mu zalíbilo a postupem času tam získal řadu kontaktů na výrobce. Založil si vlastní firmu 4ISP a začal odtamtud dovážet stroje, kamerové systémy a různé komponenty. V roce 2009 si ho na veletrhu v Las Vegas vyhlédl podnikatel Carl Fruth, majitel dnes světově největší produkce 3D profi tisků a nabídl mu, jestli by v Číně pro jeho firmu nechtěl občas zařídít nějakou výrobu. Když si ho otestoval, že je schopen splnit různé jejich požadavky, přišel na roce spolupráce s nabídkou, aby šel pracovat k nim. „Ale já jsem nemohl, protože do firmy 4ISP investovala peníze moje maminka a já jsem jí slíbil, že tu firmu neopustím, dokud tam ty peníze bude mít,“ říká Petr Tůma. Spolupráce tedy pokračovala dál a nakonec přišel Fruth s myšlenkou, když tedy nemůže zaměstnat pana Tůmu, tak koupí firmu 4ISP.

Projekt za miliony

Postupně se ve firmě rozhodli nejen dovážet mechanické komponenty k CNC strojům, krokové motory a další díly pro výrobu Carla Frutha, ale zainvestovat a zkusit některé z nich nabídnout na českém trhu. Založili dva e-shopy, jeden na CNC produkty a druhý na bezpečnostní kamery. „Obraty začaly narůstat, už jsem tam nebyl sám, postupně přibývalo zaměstnanců a začali jsme také vozit celé stroje,“ popisuje první kroky Petr Tůma. V tomto okamžiku, přibližně v roce 2015 se rozhodli expandovat do Evropy a někdy v té době se k nim připojila spolička ze základní školy Dagmar Smrčinová. Petr Tůma při jedné z cest do Německa o tom svojí spolička vyprávěl, ovšem zmínil pochybnosti, zda vůbec mají jako česká firma šanci v Německu, sídle největších výrobců, něco prodat. Podle něj by bylo nejjednodušší, kdyby se u nás postavilo obrovské předváděcí centrum laserových strojů a všichni přijeli k nám. A i když jich tehdy ve firmě bylo šest, Dáša Smrčinová se pustila do přípravy projektu haly Eurazio za 220 milionů korun, která nakonec opravdu bude příští rok stát. „Je třeba dodat, že už nás není šest, ale 30, máme otevřenou pobočku v Mni-



150
milionů korun
očekává firma 4ISP
jako letošní obrat

chově a otevíráme v Kolině nad Rýnem. Máme dvě spolupracující firmy v Polsku a chystáme otevření pobočky na Ukrajině. Roční obrat už nemáme 15 milionů, ale 150 milionů korun,“ popisuje strmý vývoj firmy Petr Tůma.

S angličtinou pohoříš

Původním impulzem spolupráce byla a stále je Čína. Petr Tůma tam letos byl už dvanáctkrát, a i když umí čínsky jen „dobrý den“ a „děkuji“, rozhodně se tam neztratí. Kancelář mají v Číně už šestý rok, konkrétně v Šen-čenu, a plánují otevřít ještě jednu v centrální Číně. Město Šen-čen, tedy jižní část Číny, přímo navazuje na Hongkong a celé tamní pobřeží tvoří několik měst, každé má tak 8 až 14 milionů obyvatel. Kancelář začínala dovozem několika tisíc krokových motorů, což je něco, co se používá v CNC stroji (počítačem řízený stroj, který přesně řídí své pohyby). „První náš zaměstnanec v Číně byla manželka generálního ředitele firmy General Motors,“ říká k začátkům Petr Tůma. Nyní má ale firma v Šen-čenu pana Pavla Drbálka, který umí čínsky, a tady v ČR kamaráda Yeshiho Tuhdena, dnes již zaměstnanec, což je prý jediný Tibetan trvale žijící v Čechách. Umí trochu česky, anglicky a samozřejmě čínsky a tibetsky, takže komunikace je díky této kombinaci bez problémů. „Číňané totiž mluví anglicky velmi špatně a ještě kvůli čínské politice technici, kteří o strojích opravdu něco vědí, anglicky neumějí, protože čínský školní systém si chce udržet techniky doma, aby neemigrovali nebo nehledali práci v zahraničí,“ vysvětluje tamní zvyky. Číňané se podle něj musejí rozhodnout, jestli se budou učit technický směr, nebo půjdou na obchod, a pak se smějí učit jazyky.

Obchodování s Čínou

V Číně jsou podle Petra Tůmy kvalitní a nekvalitní produkty stejně jako u nás. „Tu špatnou pověst způsobují lidé, kteří si produkty dovážejí individuálně, koupí si to nejlevnější na Alibabě a ještě tlačí na dodavatele, aby jim dal slevu. Ale v Číně pracují s úplně jinými maržemi než tady. Běžná marže je kolem 5 procent a ve chvíli, kdy ho tlačíte, aby zlevnil, použije ještě horší komponenty,“ popisuje tamní fungování trhu odborník Tůma. Stroj si sem pak někdo doveze s čínským manuálem, kterému nikdo nerozumí, a s čínskými kabely, které se