



tady nedají zapojit. V Číně umějí vyrobit velmi kvalitní stroje, ale v Evropě jim chybí prodejní podpora a servis. „A na tom my stavíme. V současné době máme 9 servisních techniků a prodaných více než 500.“ Asi jen u dvou strojů se prý spálili, nicméně pořád na to, jak dlouho trh zná, se prý ještě spálit může. Základem je veletrh. „Zpravidla jezdíme na místní veletrhy, jsou tam firmy, které pravidelně neexportují. Pokud se nám tam líbí stroj, řešíme především kvalitu

**„Běžná marže je v Číně kolem pěti procent a ve chvíli, kdy výrobce tlačíte, aby zlevnil, použije ještě horší komponenty.“**

zpracování, stabilitu výroby, spolehlivost dodavatele a v neposlední řadě exportní schopnosti a dokumentace daného výrobce,“ popisuje postup Tůma. Problém je podle jeho slov v tom, že když si lidé vyberou stroj na veletrhu, často jim pak přijde úplně něco jiného, protože v Číně se stroje na veletrh dělají s mnohem větší pečlivostí.

#### Až ten druhý

Po veletrhu je třeba vypravit se k dodavateli a zjistit, zda firma vůbec existuje a má očekávaný provoz. „Často se totiž stává, že se firmy na veletrhu prezentují jako velké, a když tam přijedete, jsou tam dva lidé a všechno si nechávají vyrábět externě u toho, kdo to udělá nejlevněji,“ doplňuje další zkušenosti. Takových firem tam bývá asi 30 %. Když je ve výrobě vše v pořádku, nechá si 4ISP udělat objednávku na více strojů. Paradoxně totiž vyrobit jeden dobrý stroj není problém, ale až ten druhý bývá průšvih. Stroje přebírají přímo v Číně. „Je třeba si uvědomit, že na prostou většinu toho, co se vozí z Číny, není ekonomicky možné vrátit zpátky. Doprava stojí třeba milion korun.“ Kontrolují jednak zabalení, protože pokud firma nemá dlouhodobě zkušenost s posiláním přes moře, tak by stroj přišel zničený rzí. Dále třeba zda je balení ze dřeva, které má 3C certifikát, což je nutné, aby to v přístavu tady na kontinentě pustili, je to ochrana proti roztočům, kteří se nesmějí dostat do Evropy. „Tohle jsou problémy, na které zákazník, který si tam chce koupit jeden stroj sám, narazí, podruhé už to nikdo neudělá a žádá nás, abychom to nějak dořešili,“ říká Tůma. Přeprava z Číny trvá asi šest týdnů, výroba také šest, tedy 3 měsíce dohromady. Až bude stát předváděcí hala Eurazio, tak u vybraných typů strojů, které dodává firma opakovaně, budou schopni dobu tří měsíců zkrátit až na 14 dní. Tělo stroje tu bude a menší komponenty si nechají poslat letadlem, případně přímo



**Spolužáci ze základní školy Petr Tůma a Dagmar Smrčinová nedávno položili základní kámen k předváděcímu centru v Modleticích za 220 milionů korun, z toho 60 milionů korun půjde do propagace firmy v Evropě.** FOTO ARCHIV 4ISP

z evropských výrob. Většina strojů je tedy sestavena z dílčích produktů evropských, amerických či čínských producentů, pod čínským vedením. U CNC strojů stejně jako u jiných produktů.

#### Veletrhy nutnost

Předváděcí hala Eurazio bude místo, které zákazník, co se chystá koupit stroj, určitě nemine. I když dodavatel v Číně je slušná firma, z hlediska vývoje 4ISP potřebuje větší zázemí. Dříve vozili zákazníky přímo do Číny, aby si stroje prohlédli, a i když úspěšnost těchto cest byla téměř stoprocentní, bylo to daleko. V Modleticích za Prahou bude připraveno zákazníkům k testování asi 50 strojů v hodnotě od 200 tisíc do 40 milionů korun. Ročně firma prodá kolem 15 až 20 velkých laserů a zhruba 200 malých. „Loni jsme měli obrát 66 milionů korun a letos očekáváme někde mezi 130 až 150 miliony korun,“ říká Petr Tůma. Náklady na celý projekt dosahují asi 220 milionů korun, na samotný sklad jde zhruba 80 milionů korun, další náklady jsou ve strojích a především obrovská část jde do evropského marketingu. „Aby nástup mohl být takový, jaký očekáváme, budeme příští rok v Evropě investovat do marketingu 60 milionů korun,“

vysvětluje Dagmar Smrčinová, projektová a marketingová ředitelka firmy. Klíčové jsou podle ní veletrhy, kde je podmínkou, že všechny stroje musejí fungovat. Zákazníci si vezmou s sebou vzorky a zpracují si materiály, jak potřebují. „Dále investujeme do reklamy na místech, kde se pohybují lidé s rozhodujícími pravomocemi, takže letiště, dálniční mosty, golfová hřiště,“ doplňuje Dagmar Smrčinová.

Letos absolvují 10 veletrhů a musejí z toho důvodu vybudovat tým lidí, zodpovědných jen za jejich organizaci. Již více než rok také 3 týmy pracují na přípravě mezinárodních prodejních strategií, webů a fungování vnitřních procesů tak, aby firmu v den otevření haly v létě 2018 nic nepřekvapilo. Již letos naplno spustili prodeje v zahraničí, zejména v Německu, Rakousku, Polsku, Pobaltí a na Ukrajině. Během nejbližší doby vstoupí na holandský a belgický trh. A o tom, že to s Čínou umí, svědčí i další věc, oslovila je velká americká firma Autodesk, dodavatel kreslicích programů (AutoCAD), aby jim pomohli proniknout na čínský trh. „Přišli s tím, že máme zkušenosti a jim se pořád nedaří se tam uchytit,“ říká Petr Tůma.