

Rolby za 1,5 miliardy Kč!



Právě tolik peněz bylo proinvestováno v posledních 20 letech českými lyžařskými areály za stroje na úpravu sjezdových a běžeckých tratí. Je to velké, až neuvěřitelné číslo. Jak jsme k němu přišli? Dali jsme si tu práci a při příležitosti předávání šestistě rolby značky PistenBully jsme sečetli hodnotu nových i použitých strojů, které jsme v posledních dvou dekadách prodali. A protože se v Čechách o úpravu sjezdovek starají takřka výhradně stroje značky PistenBully, můžeme si být tímto údajem docela jisti.

Jak se vyvíjí nákupní strategie provozovatelů sjezdovek

Před rokem osmdesát devět se k nám dovážela prostřednictvím Podniku zahraničního obchodu pouze nová vozidla, a to především na úpravu sjezdovek. Jednalo však více méně o individuální dovozy a celkový objem nákupů se pohyboval v řádu kusů až desítek kusů strojů.

Krátce po otevření trhu na počátku devadesátých let nastala změna zejména v tom, že se k nám začala dovážet vedle nových také starší vozidla. Především šlo o dovoz z alpských zemí. I v tomto případě se téměř výhradně jednalo o stroje na úpravu sjezdovek. Objemy prodeje nebyly ale nijak závratné.

Opravdový boom přišel až na konci devadesátých let s masivním rozvojem sjezdových areálů a s vyššími požadavky na kvalitu úpravy sjezdovek a běžeckých stop. Spustila se vlna poptávek po sněžných rolbách. Výrazně se přitom snížil podíl nákupu nových strojů ve prospěch použitých. Zároveň masivně stoupla poptávka po užších strojích schopných upravovat běžecké stopy.

V současné době můžeme sledovat, že v nákupní strategii našich klientů dochází k vyrovnání poměru mezi poptávkou po starších a poptávkou po nových strojích. Poměr je takřka vyvážený, padesát na padesát. Mimo to stále stoupá počet prodaných strojů specializovaných na úpravu běžeckých tratí.

Kdo nakupuje nové rolby

Ze šesti set rolb značky PistenBully, které jsme za uplynulých dvacet let prodali, jich bylo

dodáno jako nových sto čtyřicet. Zbytek setu tvořila vozidla starší, částečně nebo kompletně repasovaná. Nákupní motivy jednotlivých klientů jsou různé, přesto asi lze identifikovat několik klíčových parametrů. Nový stroj kupovaly, vedle stávajících velkých lyžařských areálů, především nově vzniklé areály se zajištěnou dotační podporou. Ze statistických dat je nepochybné, že ten, kdo investuje do výstavby nového hitech ski areálu, investuje i do nového stroje na stejné kvalitativní úrovni. Prestiž značky zde hraje zcela jistě svou významnou roli. Na druhou stranu probíhá rozhodování i ve velmi pragmatické rovině účetních čísel. Nejmodernější technické a ekologické standardy strojů snižují náklady na provoz, snižují riziko poruchy stroje, čímž snižují riziko přerušení provozu na sjezdovkách. Snižovaný počet odstávek zároveň zvyšuje efektivitu práce.

Je evidentní, že tito klienti mají ambici vyrovnat se kvalitou svého technického zázemí a kvalitou lyžařských tratí standardu, který čeští lyžaři znají z alpských skiareálů.

Pro celistvistotu obrazu je ale nutné dodat, že pár nových rolb se neprodalo jen proto, že jsou to kvalitní a výkonné stroje s nízkými provozními náklady. Prodal se hlavně proto, že si jimi jejich noví majitelé chtěli udělat radost. Prodal se z vášně pro krásné věci.

Kdo nakupuje starší stroje

Vůbec neplatí, že by starší stroj kupovali pouze ti klienti, kteří nemají dostatek prostředků na stroj nový. V mnoha případech šlo o velmi promyšlenou investiční a rozvojovou strategii. Tito provozovatelé sázeli na nízké investice a rychlou obměnu strojů. Měnili stroje po třech, maximálně po pěti sezonách. Při nákupu využívali všechny výhodné obchodní příležitosti. Mezi použitými stroji si pečlivě vybírali ty, které odpovídaly jejich specifickým potřebám, a nakupovali je v rámci akčních nabídek.

Některé areály se pro nákup staršího stroje rozhodly jednoduše kvůli své velikosti. Nákup nového stroje by vzhledem k jejich rozměru a provozu byl prostě mrháním zdrojů.

Použité rolby si některé areály nakupují také

jako své záložní stroje, kdy si k jednomu novému stroji nejvyšší třídy pořídí stroj druhý z nižší třídy.

Jaká je prodejní strategie TopKarMoto

Prodej nových strojů podporujeme zejména cenovými nástroji. Prodejní cena strojů zůstává díky cenové politice výrobce a také díky výhodnému směnnému kurzu dlouhodobě stabilní. Jinými slovy, navzdory inflaci a zvýšeným vstupním nákladům se cena nových vozů v posledních letech nezvýšila. A pokud jde o náhradní díly, tam nám vývoj směnných kurzů dovolil udělat radikální krok. Ke konci roku 2010 jsme plošně snížili ceny náhradních dílů o 14%.

Prodej použitých strojů podporujeme několika způsoby. V Čechách i v zahraničí aktivně vyhledáváme kvalitní použité stroje, které v našem servisním středisku repasujeme. Následně pak tyto stroje prodáváme ve zvlášť výhodných nabídkových setech. V rámci takového produktového balíčku noví majitelé rolb získávají prodloužené záruční lhůty, zvýhodněné servisní podmínky, slevy na náhradní díly, zvýhodněné financování a další bonusy. Příkladem takové akční nabídky je náš letošní set ALL STARS. Do této výběrové nabídky jsme zahrnuli pouze rolby mladší deseti let, vybavené motory Mercedes, které nemají najeto víc jak osm tisíc motohodin. Dalším důležitým prvkem naší prodejní strategie je odkup starších strojů na protiučtet.

Do naší dlouhodobé obchodní strategie už léta patří extra velké cenové slevy při nákupu v produktovém setu, kdy si od nás klient kupuje jak stroje značky Reform, tak stroje značky PistenBully.

Co provozovatelé rolb kupují především

Není to žádné překvapení, hlavním nákupním motivem u provozovatelů rolb je jistota, že kupují kvalitní a funkční stroj, který má zajištěné servisní zázemí. Říkají to čísla, ale říkají to i zákazníci.

Který z provozovatelů skiareálů by chtěl mít v hektické zimní sezoně starosti s tím, zda se jeho stroj momentálně opravuje či nikoliv?

TopKarMoto dlouhodobě a cílevědomě investuje značné prostředky do rozvoje servisního zázemí a vytvořilo si v tomto směru zásadní konkurenční výhodu. Aktuálně pracuje v servisním oddělení deset servisních mechaniků. Tým tak dokáže pokrýt území celé republiky a zvládne i návaly práce v sezónních špičkách.

Další vrstva jistoty

Nikdo nechce čekat na náhradní díly, nikdo nechce zbytečně utrácet za expresní dovoz. Z této potřeby klientů udělali v TopKarMoto část své servisní strategie. V rámci servisních služeb jsou tak poskytovány zápůjčky rezervních motorů, čerpadel, pásů, fréz a dalších komponentů. Je-li to potřeba, jsou zapůjčovány i kompletní rezervní stroje.

**Za tým společnosti TopKarMoto
Pavel Lipenský, jednatel**