



Zapojení finišeru AFT 900-3 do opravy silničního svršku

KUHN-BOHEMIA prodává i Ammann

Společnost KUHN-BOHEMIA se od ledna stala v České republice výhradním prodejcem a poskytovatelem servisu strojů značky Ammann s provozní hmotností nad 5 tun. KUHN-BOHEMIA působí na českém trhu jako výhradní prodejce zejména stavebních strojů Komatsu, nyní rozšiřuje svoje obchodní portfolio i o stroje značky Ammann se zaměřením na výstavbu silnic a dopravní infrastruktury.

ZAČALO SE BLÝSKAT NA LEPŠÍ ČASY

„Nápad rozšířit spolupráci o Českou republiku se projednával relativně krátkou dobu a je logickým výsledkem současné situace v obou firmách, které jsou ve výborné kondici a jejichž cílem je získávat další a větší úspěchy,“ říká Daniel Sys, ředitel společnosti KUHN-BOHEMIA.

● **Tuzemskému stavebnictví se nedaří až tak dobře (především v silničním a inženýrském stavebnictví), aby mohly velké stavební firmy investovat do obnovy těžkých stavebních strojů. Nebo se mýlím?**

Výkon českého stavebnictví je stále hluboko před rokem 2010. Snad se letos začne blýskat na lepší časy.

● **Prodáváte stroje Komatsu, TOPCON, FRD a Xcentric. Nyní jste do svého portfolia zařadili i těžké stroje Ammann. Co vás k tomu vedlo?**

Chceme rozšířit svůj prodejní sortiment a stroje Ammann do toho přesně zapadají.

● **Nepředpokládáte, že si tyto stroje budou v určitých oblastech konkurovat s vaší současnou nabídkou?**

Výrobní sortiment Ammann doplňuje chybějící segmenty produktů Komatsu a nijak se nepřekrývají.

● **Jaké jsou vaše obchodní odhady v tomto novém segmentu a jaký podíl**

v obratu bude mít Ammann na konci tohoto roku?

Chceme navázat na velmi silnou pozici Ammannu v ČR a postupně zvýšit jeho podíl na trhu. Ammann je tradiční „český výrobek“ se vším všudy a má nejlepší předpoklady k dalšímu rozvoji.

● **Byla spolupráce se společností Ammann na chorvatském a slovenském trhu vždy bezproblémová? Co jste museli při prodeji a servisu překonávat za problémy?**

Neumím odpovědět, při našich „námluvách“ v Česku jsme na takové téma nenarazili. Jak znám své majitele, věřím, že žádné problémy nebyly.

● **Proč doposud nedošlo ke spolupráci i v Rakousku nebo v Německu?**



Daniel Sys: Chceme navázat na velmi silnou pozici Ammannu v ČR a postupně zvýšit jeho podíl na trhu.

Podle mých informací jsou prodejní sítě na obou těchto trzích stabilizované a v současné době není prostor ke změně.

● **Obě společnosti jsou rodinnou firmou, je to plus nebo minus?**

Osobně zde vidím velkou výhodu, neboť obě firmy mají shodnou filozofii obchodu. Jednoduchá struktura řízení jim umožňuje velmi věcná a rychlá jednání a kompetentní rozhodování.



TRADICE VÝROBY V ČESKÉ REPUBLICE

„Naším cílem zde je jednoznačně být dlouhodobě jedničkou na trhu a první volbou pro naše domácí i mezinárodní klienty sídlící v ČR,“ říká Tomáš Kopic, ředitel Ammann pro východní Evropu.

● **Společnost KUHN-BOHEMIA dostala od vás výhradní zastoupení v segmentu strojů nad 5 t. Doposud poutáte na svých webových stránkách pěťici jiných prodejců v ČR. Jak si to mám vysvětlit?**

Jelikož máme poměrně rozsáhlý sortiment produktů hutnicí techniky od malého 50kilogramového pěchu až po 25 tunové zeminové válce, musíme volit víceúrovňovou distribuci, abychom obsáhli celý trh ve všech zákaznických segmentech. A tak vedle našeho nového hlavního plnosortimentního dealera pro ČR, firmy KUHN-BOHEMIA, kterou bych tímto také rád přivítal v globální rodině dealerů Ammann a poděkoval jí za důvěru, se kterou s námi do tohoto projektu šla, bude dále v ČR fungovat síť regionálních dealerů pro lehkou hutnicí techniku pro obsluhu místních trhů.

● **Stroje Ammann prodáváte prakticky po celém světě. Jak je pro vás tuzemský trh zajímavý?**

Vzhledem k velikosti světového trhu nebude pro nás nikdy tvořit český trh v absolutních číslech více než několik procent obrátu. Ale vzhledem k tomu, že je to náš domácí trh a jako součást skupiny Ammann, veškerý vývoj, výroba, marketing, prodej a servis je řízen z Nového Města nad Metují, kde je naše historická základna.

Naším cílem zde je jednoznačně být dlouhodobě jedničkou na trhu a první volbou pro naše domácí i mezinárodní klienty sídlící v ČR. To byla také naše hlavní motivace k navázání spolupráce s firmou KUHN-BOHEMIA jako špičkovým dealerem jiné globální značky s rozsáhlým technickým a know how zázemmím.



ARX 90 T4i - snížené vibrace přenesené na kabinu znamenají menší únavu obsluhy a zároveň síly aplikované na hutněnou plochu



Tomáš Kopic: Hlavním letošním cílem je pro nás propojení našich obchodních systémů, produktové vyškolení prodejních týmů, představení nového distributora našim klíčovými klientům a příprava na příští, první opravdu horkou obchodní sezónu, kde bychom chtěli výrazně zlepšit naši tržní pozici.

● **Co si od spolupráce s KUHN-BOHEMIA slibujete – na jaká čísla se do konce roku chcete dostat?**

Náš cíl je dlouhodobý, jak jsem naznačil v minulé odpovědi. To nám samozřejmě nezabránilo si na letošní první rok spolupráce naplánovat ambiciózní cíle v podobě převzetí všech našich stávajících klientů, udržení naší současné tržní pozice a pokud možno přidání nových klientů a využití relativně příznivé situace na trhu. Hlavním letošním cílem je pro nás ale propojení našich obchodních systémů, produktové vyškolení prodejních týmů, představení nového distributora našim klíčovými klientům a příprava na příští, první opravdu horkou obchodní sezónu, kde bychom chtěli výrazně zlepšit naši tržní pozici.

● **Navazujete na vyzkoušenou spolupráci na Slovinsku a v Chorvatsku. Můžete tyto trhy specifikovat a srovnat je s trhem v ČR?**

To se opravdu velmi těžko porovnává, protože ČR je velký rozvinutý střeoevropský trh napojený na Německo s ohromnou konkurencí. Oproti tomu jsou oba malé balkánské trhy opravdu neporovnatelné co do velikosti, ale naprosto porovnatelné z hlediska konkurenční náročnosti. Tam jsme si také na-

AMMANN

vzájem se skupinou KUHN-BOHEMIA odzkoušeli, že stavíme náš business na stejných základech a můžeme tuto spolupráci expandovat do dalších zemí.

● **Po světě máte devět výrobních závodů. Jaká je logistika dodávek nových strojů a náhradních dílů?**

Jak jsem již zmínil, Nové Město je naší globální centrálou pro hutnicí techniku a veškeré dodávky strojů počínaje malými asfaltovými válci probíhají přímo z Nového Města. To je výhoda, kterou mohou plně využít naši čeští klienti. To se týká také servisu a náhradních dílů, které pro Evropu distribuujeme z centrálního skladu v Německu, ale v případě potřeby můžeme vždy pomoci přímo z výrobního závodu v Novém Městě. To zkracuje naši reakční dobu pro servis a dodávku náhradních dílů v ČR na hodiny. Veškerou lehkou hutnicí techniku jako vibrační pěchy a desky pak dodáváme z našeho německého závodu v Hennefu. Naši třetí základnou pro hut-



Sortiment finišerů firmy Ammann pokrývá prakticky veškeré pokládací aplikace

nicí techniku je nově otevřená továrna v indickém Ahmedabadu, ale ta má na starosti především asijské trhy.

● **Proč doposud nedošlo ke spolupráci i v Rakousku nebo v Německu?**

Jelikož se naše spolupráce ve větším měřítku teprve rozbíhá, je ještě asi brzy mluvit konkrétně o dalším rozšíření spolupráce. Ale je zřejmé, že spojení dvou lídrů ve výrobě a distribuci stavebních strojů a hutnicí techniky je nasnadě.

● **Obě společnosti jsou rodinnou firmou, je to plus nebo minus?**

Jedno veliké plus. Strategie obou firem je jasná, rozhodování probíhá rychle a transparentně a kultura obou firem je založena na osobním přístupu ke klientům a dlouhodobých rodinných vztazích podpořených robustním finančním zázemmím.