

Chtěl jsem malou elektrickou motorčku pro dceru, tak jsem je začal vyrábět

Profil

Radek Bednařík

radek.bednarik@economia.cz

Tři roky stačily malé ostravské společnosti Kuberg na to, aby pronikla na trh elektrických motocyklů po celém světě. Její výrobky – elektrické terénní motorčky pro děti – si dnes žádají zákazníci ze zemí, jako jsou Spojené státy, Japonsko, ale i Peru nebo Chile.

„Už dnes jsme dál, než jsme se odvažovali pomýšlet před těmi několika lety,“ přiznává ředitel a spolujednatel společnosti Michal Kubánek.

V současnosti podle něj firma Kuberg ani nepřijímá objednávky, protože by nebyla schopna poptávku uspokojit. „Ve výrobě máme nyní několik stovek kusů motorek, a ty jsou už nyní prodané,“ říká Kubánek.

K nápadu začít vyrábět dětské terénní elektromotorčky přišel v roce 2009, když jako vášnivý motorkář hledal vhodný výrobek pro svou tehdy dvouapůlletou dceru.

„Závodní benzinové motorčky byly příliš rychlé, čínské zase nebezpečné samy o sobě,“ popisuje, jak se dostal k tomuto byznysu. Protože sám není technik, s pomocí svých známých našel tým lidí z celé republiky i ze zahraničí, který byl schopen jeho nápad přetavit do praxe.

Na vše existuje patent

Po dvou letech skládání týmu tak vznikla v roce 2011 společnost Kuberg. Nějakou dobu trval vývoj motocyklu a produktové řady – firma vyrábí několik typů terénních dětských motorek, přičemž nejmladšímu jezdcí může být pouze dva a půl roku. „Všechno na těch motorkách je naše. Technické řešení i design máme chráněny patenty,“ chlubí se ředitel.

Motorčky podnik vyrábí ve Vrbné pod Pradědem. Většinu práce pro ni dělají externí firmy, kmenových zaměstnanců má spolu se dvěma zahraničními pouze sedm.

Výroba je podle Kubánka vysoce materiálově i finančně náročná, navíc velké množství dílů si musela firma navrhnout a vyrobit sama.

„V této branži zatím ještě není standardizace tak daleko jako u benzinových motorek. Proto si například musíme sami vyrábět pneumatiky,“ uvádí ředitel.

V květnu čeká většinu výroby stěhování do větších prostor v Mankovicích. Kromě zvýšení výrobní kapacity to umožní začít vyrábět nový typ terénní elektrické



NEJEN MOTOCYKLY ▶ Ředitel a spolujednatel Michal Kubánek se neomezuje pouze na Kuberg, přestože přiznává, že aktuálně se právě této firmě věnuje na sto procent. Kromě elektrických motorek má byznys s ochranným oblečením a vývojem podnikového softwaru. FOTO: HN - JIŘÍ ZERZON

motorčky pro teenagery a dospělé. Společnost se tím chce přesunout do tržní oblasti, která slibuje další růst tržeb. Trh dětských motorek má totiž přirozené omezení dané věkem – dítě z motorčky prostě během několika let vyroste.

I tak se ale v zahraničí najde dostatek kupců. Vloni firma utržila přes šest milionů korun a i přes investice do rekonstrukce výrobní haly v Mankovicích se jí podařilo zůstat asi půl milionu korun v zisku.

Na investora je zatím brzy

Za svou krátkou historii vyrobila firma už přes tisíc elektromotorek. V nové výrobní hale přijde s novým produktem – terénní motorčkou pro dospělé. Plánuje ji prodávat za dva a půl tisíce eur a je schopna jich vyrobit několik tisíc kusů ročně.

Co ale společnost omezuje v tom, aby dosáhla této výrobní kapacity, je nedostatek kapitálu. Podle

ředitele je kvůli časově náročné výrobě, kdy se hodně komponent dováží a hotové výrobky zase vyváží na zahraniční trhy, oběh peněz velice pomalý a omezuje tak množství produktů, které je firma schopna vyrobit.

Na otázku, zda uvažoval o vstupu nějakého investora, Kubánek odpovídá: „Investoři nás oslovují poměrně často. My jsme ale firmu nezakládali proto, abychom ji pak prodali.“

Od potenciálního investora by proto požadoval nejenom peníze, ale třeba i nějaké nové znalosti či zkušenosti, které by firmu posunuly dál.

Kuberg tedy v nejbližší době plánuje zkusit jinou věc. Na webovém portálu Kickstarter spustí kampaň, prostřednictvím které chce vybrat alespoň sto tisíc dolarů na výrobu nové motorčky pro dospělé. Kromě toho, že tato aktivita může přinést společnosti nějaké

peníze, je to pro ni především výborná reklama.

Češi nemají tolik peněz

Hned od počátku měl Michal Kubánek jasno – cílem firmy bude proniknout na zahraniční trhy. „V Česku není kupní síla. Například ve Spojených státech prodá jedno jediné dealerství za rok stejně motorek jako v celé České republice,“ vysvětluje Kubánek.

Sám by prý rád prodával i na tuzemském trhu, ale jako malá začínající společnost si nemůže dovolit snahu obsadit všechny trhy – jenom ty, kde je největší šance uspět.

Při pohledu na cenovku se zřejmě nelze divit. Průměrná cena ostravské elektromotorčky, kterou dítě v podstatě užije maximálně několik let, je třicet tisíc korun. „Chápu, že když si někteří Češi nemohou koupit ani auto, tak asi dítěti nekoupí takto drahou hračku,“ připouští Kubánek. Strategie firmy

byla, zdá se, úspěšná. Podle ředitele se jim ozývají zájemci z celého světa, například i ze zemí, jako jsou Bermudské ostrovy nebo Jihoafrická republika.

Společnost přitom zvolila tu těžší cestu – majitel totiž nechtěl, aby se její produkty prodávaly vedle čínských levných motorek, ale pouze v prestižních dealerstvích vedle světoznámých značek, jako je Honda či Yamaha.

Dceřiná firma v USA

To se prý už podařilo. V zemích, jako je například Španělsko, Austrálie i Velká Británie, mají exkluzivní smlouvy s tamními importéry, kteří propagují jejich výrobky a mají za úkol jich určitě množství prodat.

Ve Spojených státech si firma rovnou zřídila dceřinou společnost, protože tamní trh považuje za natolik důležitý, že by se nechala zastupovat prostředníkem.

Tržby

6

MILIONŮ KORUN

Více než šest milionů korun utržila firma Kuberg v loňském roce. V letošním roce očekává růst tržeb s tím, že začne vyrábět nový typ motorčky pro dospělé.

Zisk

0,5

MILIONU KORUN

je výše zisku za loňský rok, který odhaduje ředitel společnosti Michal Kubánek. Firma dokázala být zisková i přes velké investice do nové výrobní haly v Mankovicích.

Cena

30 000

KORUN

je průměrná cena elektrické terénní motorčky pro děti, za kterou Kuberg své výrobky prodává.

„Už to není tak, že bych já někdy volal a nabízel. Naopak, zájemci volají nám. Na výstavách, třeba nedávno v Dubaji, přišel šejk, řekl, že se mu to moc líbí, a druhý den poslal sluhu a ten ty motorčky prostě koupil,“ dává příklad, jak se někdy uzavírají obchody, Kubánek.

Konkurence na trhu prý zatím není příliš silná, stále je kam růst. V současnosti kromě ostravské firmy vyrábí dětské motorčky ještě tři výrobci – americká společnost Oset bikes, která je největším a nejstarším výrobcem, a dvě španělské firmy – Xispa a Mecatecno.

Kubánek očekává, že v budoucnu do hry vstoupí i klasičtí výrobci benzinových motorek, ale hned to prý nebude. Přechod z benzinové produkce na elektrickou totiž podle něj není snadný. „Že na tento trh uvedou své produkty, je jisté. Ale my v té době už budeme mít vybudovanou silnou a etablovanou značku,“ je přesvědčený ředitel.