

## **KUTNAK AUTOMOTIVE NADÁLE ROZŠIŘUJE SVŮJ ZÁBĚR DO OKOLNÍCH EVROPSKÝCH ZEMÍ**

**Když jsme se minulý rok spolu loučili, tak jste se zmínil, že rok 2020 berete jako „velký třesk“. Jak jej tedy hodnotíte s odstupem na pandemii COVID-19?**

Ano, máte pravdu pro rok 2020 jsme měli velké plány, ale člověk mívá, život mění. V podstatě bych rok 2020 rozdělil na projekty, které se povedly a které nikoliv.

**Zkuste tedy zhodnotit ty nepovedené.**

Měli jsme velké plány s naším vstupem na ruský trh, ale bohužel nestálý lockdown ať už v ČR a nebo v Ruské federaci, nám znemožnil jakkoliv vycestovat. Proto jsme veškeré síly vrhli na certifikaci našich výrobků pro ruský trh, což je naprosto klíčový faktor pro import jakéhokoliv zboží. Po zhruba 3 měsících posílání vzorků do moskevské akreditační kanceláře jsme obdrželi pozitivní stanovisko a nyní můžeme exportovat do celé federace, tj. Rusko, Bělorusko, Kazachstán, apod. Nyní jen čekáme až se situace zklidní, abychom mohli vycestovat a osobně se setkat s firmami, respektive distributory, kteří mají o naše zboží zájem. A musím potvrdit, že zájem rozhodně vnímáme nejen v Rusku, ale i na Ukrajině odkud už přišly první objednávky.

**To nezní tak dramaticky. Co hodnotíte tedy pozitivně na roku 2020**

Rozhodně jsou to nové trhy, které jsme otevřeli. Aniž bychom se jakkoliv snažili podlézat cenou, tak jsme otevřeli nové zákaznické účty ve Francii, Španělsku a Finsku. Vždy se jedná o významné firmy, které mají sami o sobě pobočkové sítě v té dané zemi.

**To zní zajímavě, vzhledem ke vzdálenosti z ČR. Čím si to vysvětlujete?**

Hodnotím to jako soubor několika faktorů. Jedním z nich byl náš vstup do databáze TecDoc v minulém roce. To všem umožňuje sledovat - online 365 dní v roce - naši neustále rostoucí nabídku výrobků, a to kdekoli na světě. Nehledě na to, že do TecDocu vstupují největší výrobci náhradních dílů a zároveň tato data využívají největší distributoři dílů na světě.

**Vstup do TecDocu je asi náročný krok. Můžete poradit firmám, které se teprve chystají vstoupit do této databáze?**

Pokud to můžu hodnotit ze svého pohledu, tak to rozhodně stojí za to. Je ovšem třeba myslet na vstupní a roční udržovací poplatky. Taky je třeba mít ve vysoké kvalitě obrazovou dokumentaci každého produktu a zejména team lidí, kteří data do TecDocu posílají. To každou firmu ročně vyjde v součtu na vyšší jednotky milionů korun.

**Data v TecDocu jsou kapitola sama o sobě, jak to funguje ve Vaší firmě?**

My se snažíme každou položku podrobně rozepsat a dodat minimálně 2-3 fotky, aby distributor maximálně omezil další dohledávání informací. Taktéž slepě nekopírujeme cross čísla, ať výrobců vozidel nebo OEM výrobců náhradních dílů. Pokud ale jdete touto cestou, tak se vše několikanásobně prodražuje a zároveň časově prodlužuje. To je důvod, proč má naše firma více jak ½ roční zpoždění s kompletní nabídkou výrobků v katalogu TecDocu. Na druhou stranu musím s klidem prohlásit, že naše data odpovídají skutečnému stavu a už máme i zpětnou vazbu.

**Co tím myslíte?**

TecAlliance jakožto vlastník katalogu TecDocu, každoročně vyhlašuje své vítěze a hodnotí je. My jsme zatím asi v polovině odevzdaných dat a již jsme získali nejvyšší ocenění „A“ . To je velmi cenné a povzbudivé pro další práci.

**Jaké máte další plány pro rok 2021?**

Určitě budeme nadále rozvíjet naši komunikaci s fanouškovskou základnou, a to přes sociální sítě Facebook, Instagram a LinkedIn. Je až zarážející, jak tento komunikační kanál mnohé velké evropské firmy podceňují. My máme zhruba týdenní periodicitu příspěvků, ale reakce jsou veskrze pozitivní z celého světa. Taktéž budeme i nadále nabírat nové kolegy, a to jak do vývoje, tak i export, kde zaznamenáváme obrovský meziroční růst. Krom toho, ještě chceme posílit logistiku a následnou automatizaci procesů. Není naším cílem jen nabírat lidi, ale i implementovat chytrá řešení.