

SPLNĚNÝ SEN

Část personálu z prodejny a uprostřed Pavel Gašek s manželkou Terezou.

Populární značka má svůj první specializovaný Cube Store v Česku



Text: Ondřej Vysypal, foto: Mike Koukal

Magické a numerologicky zajímavé datumy jsou nakloněny vzniku nových, mimořádných projektů a také význačných událostí. Datum 22. 2. 22 se do historie domácího cyklistického byznysu zapíše otevřením prvního monobrandového obchodu Cube Store v Karlových Varech.

Prodejnu s nabídkou kol, elektrokol a příslušenství jedné z nejvýznamnějších evropských značek otevřel zkušený prodejce Pavel Gašek, jenž v Karlových Varech provozuje bike-shop už od roku 2000. Pro nový obchod, který je reprezentativní výkladní skříň sortimentu značky Cube, byly vybrány nebytové prostory na adrese Západní 1417/4 v karlovarské městské části Tuhnice. Přijali jsme pozvání na slavnostní otevření, které povedeně a vtipně uváděl herec a moderátor Marek Eben, jenž v Karlových Varech žije a sám jezdí na kole i elektrokole této značky. Manželé Pavel a Tereza Gaškoví přestříhli symbolickou pásku svého nového obchodu společně se zástupcem Cube Chrisem Archerem

a také s jednatelem firmy Cyklosport RIK s.r.o., dlouholetým importérem značky na český trh, kterými jsou otec a syn Radoslav a Radek Krummerovi.

NOVINKA V SORTIMENTU

Ještě předtím, než se do novou voničích a vkusně a moderně zařízených prostor nahrnuli hosté, odchytili jsme samotného majitele na krátký rozhovor. Jak jsme uvedli, Pavel Gašek začal podnikání s koly před dvaadvaceti lety, jen na opačném konci lázeňského města, konkrétně v Drahovicích u výhledovky na Prahu. A tam prodejna fungovala až donedávna, než provedli akci „kulový blesk“ a nastěhovali se do vytouženého nového obchodu. Majitel vypočítává značky Author, Giant a Ghost, které prodával v začátcích své obchodnické kariéry. A do toho nasměle zkoušel zařadit i Cube, tehdy ještě mladou a neznámou německou značku. „S Radkem Krummerem, distributorem Cube, jsme se znali od vidění. A když jsem začínal, tak měl ještě svoji maloobchodní prodejnu a teprve rozjžděl

velkoobchod. Domluvili jsme se tedy, že maloobchodní prodej Cube v Karlových Varech převezmu já,“ vzpomíná Pavel Gašek. Zatímco dnes jdou kola i elektrokola Cube doslova na dračku a na pultech prodejen se dlouho neohřejí, tak tenkrát v začátcích to byl pro majitele obchodu krok do neznáma. Také zákazníci si k těmto kolům (tehdy ještě bez elektrických variant) hledali cestu jen velmi zvolna. Byla to prostě nová značka v obchodě a teprve pomalu se dostávala do povědomí. „Nicméně rok od roku se to lepilo a postupně jsme poznávali, v čem je její síla. A také jsme zaznamenávali pozitivní reakce zákazníků,“ podotýká majitel firmy.

MYŠLENKA NA JEDNU ZNAČKU

Zpočátku to byla jízdní kola pro fajnšmekry, dokonce o něco dražší než srovnatelně vybavené modely konkurence. Fenomén Cube ale postupně rostl a lidé ho začali objevovat. Přibývaly líbivé designy a poměr ceny a výkonu i výbavy začínal být velmi zajímavý, až z toho konkurenci vyskakoval pot na



Tohle je království mechaniků.



Spousta kol i doplňků.



čele. V posledních letech je všeobecně známé, že kola i elektrokola Cube jsou špičková, promyšlená, za dobrou cenu a jen velmi těžko k sehnání. „Když otevřeli první Cube Store v Německu, v městečku Marktredwitz nedaleko od nás, jeli jsme se podívat, jak vypadá a funguje v praxi. A myšlenka na podobný styl prodeje specializovaný pouze na Cube v nás hlodala čím dál víc. Před třemi lety už jsme byli rozhodnutí, že do toho půjdeme, ale stále jsme nemohli najít odpovídající prostory,“ vypráví Pavel Gašek cestu z historie do současné moderní provozovny.

Mezitím v Německu vyrůstal jeden Cube Store za druhým a bylo vidět, jak jde úroveň prodeje nahoru a jak obchody kvetou společně se značkou. „Výrobce dával podněty svým velkým a úspěšným dealerům, aby do projektu Cube Store vstupovali, a pro nás se ta cesta otevřela taky, najednou bylo rozhodnuto. Až na to, že se nám stále nedařilo najít nějaké vhodné místo!“ přibližuje situaci někdy v roce 2019.

KOMPLEXNÍ SLUŽBA

Základem pro celý projekt bylo mít dobrou možnost zaparkování aut pro zákazníky na vlastním parkovišti. „Jak není kde zaparkovat, tak se můžete snažit sebevíc, ale stejně to budete mít od lidí každý den na talíři a nikdy nebudou stoprocentně spokojeni,“ dobře ví Pavel Gašek. Podle něj už je dnes

prodej kol a elektrokol komplexní službou, která začíná marketingem a potom příjezdem k obchodu a možností bezpečného a pohodlného vyložení kola na servis. Anebo naopak končí naložením nového kola a klidným odjezdem spokojeného zákazníka. „To nemluvíme o komfortním vytlačení jakéhokoli kola před prodejnu na světlo, možnosti nasednutí a projetí pro vyzkoušení posedu nebo řazení. Parkoviště u prodejny je dnes už součástí celého balíčku, který předkládáte zákazníkům a chcete, aby se do prodejny přijeli podívat a něco si koupili,“ uvažuje Pavel Gašek.

Za roky praxe vyzoroval celkovou proměnu nákupního chování zákazníků, kdy většina přichází do prodejny už s poměrně jasnou představou, takzvaně najisto. „Dříve jsme častěji nabízeli různé modely a přizpůsobovali výběr kola přímo na místě. Dnes už zákazníci přicházejí s konkrétními požadavky, a navíc se znalostí nabídky a cen, takže s nimi třeba jen doladujeme velikost, pomáháme vybrat doplňky anebo řešíme jiné úpravy.“ Stále je to však komplexní servis včetně zmíněného pohodlného zaparkování, malého kavárenského koutku v prodejně, pěkného prostředí uvnitř i venku a také příjemné atmosféry. K takovému ideálnímu stavu se dopravovali manželé Gaškoví s novou prodejnou nyní, ale cesta k tomu rozhodně nebyla pouze hladká a rovná. A už vůbec ne bez zatáček nebo prudkých výjezdů a krkolomných sjezdů...

JISTOTA ZBOŽÍ

Rozhodnout se pro jednu značku a rezignovat na prodej dalšího sortimentu není jednoduché, tisíckrát se zvažují výhody i nevýhody. Ovšem nabídka výrobce Cube byla jasná – pokud má prodejna pouze jednu značku, tak má přednostní právo na odběr nových kol. „Tohle je rozhodující výhoda, kvůli které jsme do toho šli. Dříve byly časy, kdy obchodník udělal předobjednávku a sortiment mu potom postupně v termínech dorazil. Toto ale už neplatí. Kol a elektrokol je v současné době všude nedostatek. Takže proto chceme mít jistotu, že budeme mít během roku co prodávat. A díky pozici Cube Store máme jakousi výhodu.“

Další zavazující podmínkou pro fungování tohoto konceptu je vystavení a prodávání nejen populárních elektrokol, ale i klasických kol všech kategorií, zkrátka a dobře kompletního sortimentu. S tím by Pavel Gašek neměl nejmenší problém, ovšem obává se výrazného převisu poptávky nad nabídkou. „Vidíte to zde sami, že třeba silniční nebo gravel kola zatím nemáme, a přitom i v tomto segmentu dělá Cube bezkonkurenční stroj, po kterých se vždy jen zapráší,“ ukazuje Pavel Gašek do míst, kde by měla být sekce pro příznivce kol s tenkými plášti a zahnutými řídítky. Klasické bicykly prodává i servisuje už dvě dekády, kolem své prodejny vytvořil velkou skupinu stálých



V butik s oblečením je soukromí.

zákazníků a také důkladně poznal produkty jiných brandů, které sám nabízel. Je na něm vidět, že nová a zdánlivě našlapaná prodejna plná kol a elektrokol je v jeho životě důležitým milníkem a je na ni hrdý. Současně ale nelze nepostřehnout lehké obavy a znepokojení z toho, že dodávky materiálu na trh nejsou plynulé a stále někde drhne výroba nebo zásobování.

NEJLEPŠÍ PRODEJCE

Pozice obchodu byla i před nynější změnou výsadní a v letech 2019 a 2021 prodali nejvíc kol a elektrokol Cube na českém trhu. O pozici jedničky se pomyslně „přetahují“ s brněnským obchodem Bike-life.cz. „Současná situace s nedostatkem kol je složitá. Převís poptávky nad nabídkou kol Cube stále trvá. A to netěší nás ani ostatní obchodníci. Musíme doufat, že se obecně situace zlepší a kol bude pro všechny dostatek.“

Zajímají nás další podmínky ze strany výrobce a také celková příprava monobrandové prodejny Cube Store. Jak majitel vysvětluje, tak prvním parametrem je velikost. V případě karlovarského shopu je to i s dílnou 450 metrů čtverečních. Současně je povinnost mít „korporátní“ nábytek a podřídit se danému vizuálnímu stylu a jednotným prvkům. Drtivou většinu interiéru prodejny jsme poříдили od německého výrobce podle konceptu Cube Store. Víme, že to obchodnímu výsledku pomůže.“ Současně výrobce a importér finančně přispívají na vybavení i marketing.

Dle standardů Cube Store bylo rovněž nutné oddělit butikovou sekci s oblečením od zbylého prostoru a mít také převlékácké kabinky. Obojí se zde nadměru vydařilo a při výběru a vyzkoušení

oděvu, příleba a doplňků má každý zákazník požadované soukromí. Všechny detaily i konkrétní řešení v prostoru svěřili architektům. Jednalo se také o estetické sladění jednotlivých prvků, jako jsou podlahy, kameny a dřevo, stropy, osvětlení a tak dále. Vymysleli také přechod z původního historického objektu bývalé restaurace s tanečním sálem do nové přístavby, která je hlavní vstupní částí a vchází se do ní z vlastního parkoviště. Zvenku má přístavba taktéž moderní obklad ze dřeva a je v citlivém propojení i kontrastu s historickou stavbou.

TO BYLY NERVY!

Je dobré připomenout, že pro načasování výstavby svého nového obchodu si majitelé vybrali opravdu tu „nejlepší“ chvíli. Rok 2020 začínal a hned zkraje se objevila pandemie covid-19, která pak přinesla omezení i komplikace s logistikou a výrobou po celém světě. „V lednu jsme se rozhodli koupit tenhle dům a v únoru tu byl covid. A potom lockdown. To bylo prostě jako střelit se do nohy. Nikdo nevěděl, co bude, a my odstartovali největší akci v historii našeho podnikání! Opravdu to nebylo jednoduché,“ vzpomíná Pavel Gašek na nervydrásající období. Vše říká už úsměvem a klidným hlasem, protože se raduje a cítí nesmírnou úlevu, že o dva roky později může konečně přivítat hosty na slavnostním otevření. „Akce měla spoustu větších nebo menších komplikací. Celý rok jsme čekali na stavební povolení, mezitím skokově zdražil stavební materiál, do toho problémy s nedostatkem zboží. Stále jsem v údivu, že jsme to dokázali!“

Rozhlíží se kolem sebe a popisuje postupné kroky přestavby, zachováním původního objektu a velkého sálu,

jenž byl ovšem ruinou v katastrofálním stavu. Ukazuje také napojení na novou a moderní přístavbu. „Dlouho jsme řešili vstup do prodejny. Buď nechat ten původní z ulice, anebo vše otočit a udělat klidný vchod z parkoviště, kde je také místo pro odstavení kola. Devadesát procent zákazníků přijede autem nebo na kole, takže jsme se úplně uzavřeli od silnice, kde je velký provoz bez možnosti zastavení, a vchod jsme udělali ze zadu u parkoviště,“ říká Pavel Gašek a provádí nás obchodem.

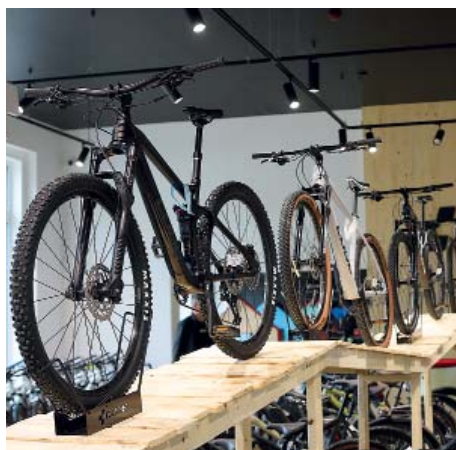
AKTIVNĚ NA E-BIKU

Nyní je tým prodejny osmičlenný, ale už v něm není matka majitele, se kterou v tandemu fungoval až do roku 2018. „Samozřejmě jsme byli partáci, ale také jsme se v mnohém názorově rozcházel. Ona byla spíše konzervativní a jela v daných kolejkách, zatímco já jsem zkoušel nové značky a viděl jsem věci jinak. Zařadil jsem do nabídky elektrokola, ačkoli ona byla proti a vlastně dodnes patří k jejich odpůrcům,“ usmívá se šéf. Po personálních změnách vzal do obchodu svoji ženu a celou firmu posunuli zase o kus dál, vlastně až tam, kde je dnes.

Co se týče zařazení e-biků do prodeje, tak Pavel Gašek zareagoval, jakmile měl elektrokola v nabídce právě německý Cube a souběžně se elektrická kola objevila i v sortimentu Ghostu nebo Giantu. „Začali jsme na elektrokolech aktivně jezdit, byli jsme jejich propagátory, zkoušeli jsme celou škálu motorů Bosch, Yamaha a Shimano v našem sortimentu a postupně jsme v zákaznících probouzeli zájem. Jedině když obchodník sám na elektrokole jezdit, tak ho dokáže důvěryhodně prezentovat a prodat,“ míní Pavel Gašek. Sportovcům a odmítačům elektrokol trpělivě vysvětluje principy jízdy na e-biku a skutečnost, že je potřeba stále šlapat, ne se jenom vozit. „Spousta naslouchajících sportovců a odpůrců elektrokol se většinou nechá racionálními argumenty a příklady ze života přesvědčit k testovací jízdě a vyzkoušení e-biku. A protože není nad vlastní zkušenost, tak po každé testovací jízdě už je práce s takovým zákazníkem jednodušší,“ svěruje se nám se svými obchodnickými postupy majitel prodejny.

SERVIS JE ZÁKLAD

Velký důraz klade Pavel Gašek na kvalitu servisu a celkovou úroveň služeb. Dobře ví, že poctivá práce a péče nenese výsledky hned v prvních letech, ale zúročí se teprve v budoucnosti, kam je třeba se dopracovat. Zmíněný servis



zaštiťuje svým jménem a snaží se stále monitorovat práci a opravy prováděné čtyřmi dalšími mechaniky, kteří mají v dílně každý svůj stojan a pracovní místo. „Zavedli jsme takové pravidlo, že přednost na servisu mají ti, co už si u nás koupili kolo. Je to jednoduché: Máte od nás kolo, tak ho opravíme do druhého dne. Všechny další opravy se řadí do fronty a jsou vyřízeny postupně a v hlavní sezoně velmi často odmítány. Půjde mi fér postarat se především o ty zákazníky, kteří už nám dali důvěru a nakoupili u nás.“ Podle slov majitele prodejny totiž zájem o servis převyšuje kapacitu, a jestliže za dopoledne přijdou mnohdy až desítky lidí s prosbou o seřízení nebo opravu kola, mechaniky by to naprosto zahltilo a kvantum vyřízených zakázek by bylo na úkor kvality. Navíc na „cizím“ kole zpravidla při servisu stráví daleko více času, než když mají na stojanu kolo „svého“ zákazníka, o které se pravidelně starají od počátku. V servisu je Pavel Gašek i hlavním mentorem a předává své více než dvacetileté zkušenosti ostatním kolegům. „Máme šikovné lidi a všichni přešli i do nové prodejny Cube Store. Bez fungujícího týmu bychom si s manželkou na takovou změnu vůbec netroufli,“ rozhlíží se kolem sebe majitel firmy.

inzerce

LÁZNĚ, HORY, NĚMECKO

Zákazníci se na prodejnu postupně nabalují od prvního otevření, a to už jsou více než dvě dekády... Nejprve měl obchod pouze regionální zásah a spádovost z města a okolí, ale nabídka a kvalita služeb se brzy rozkřikly, takže začali přijíždět lidé z větší dálky. Dnes jsou zde na denním pořádku zákazníci z Prahy, severu nebo jihu Čech i vzdálenějších regionů. Také v nové prodejně mohou stále počítat s rodinnou atmosférou – proto Pavel Gašek nechtěl Cube Store otevírat někde ve větší hale anebo komerční zóně, ale s manželkou trvali na místě, které bude komornější a s osobitým kouzlem. Přítomnost v lázeňském městě plném cizinců a současně blízko německých hranic s sebou nese specifické jevy. Bohatí zahraniční hosté, co zde mají nemovitosti, o prodejnu prakticky nezavádí a cyklistika jim mnoho neříká. No a když už přijdou, tak bez velkého přemýšlení koupí jen ty nejdražší věci. Naopak konkurence německých obchodů přirozeně nasává české zákazníky, kteří hledají stejné nebo nižší ceny a současně jsou za větším výběrem a kvalitou služeb. „Cube Store v Marktreidwitz nám zákazníkovi ubíral a je přímou konkurencí. Ale co jsme nyní otevřeli

a prezentace kol i elektrokol je na úplně jiné úrovni, máme spoustu ohlasů, že se to zákazníkům líbí a budou jezdit k nám. Stejně tak počítáme, že sem přijdou noví zákazníci z Německa, protože nákupy v pohraničí fungují na obou stranách,“ vysvětluje Pavel Gašek. Prodejně hodně pomáhá zdejší krásná příroda a také blízkost Krušných hor, které objevuje čím dál tím víc turistů. Ti se automaticky zastaví také v největším lázeňském městě. Po dokončení dálnice do Karlových Varů bude cesta pro návštěvníky regionu ještě jednodušší a rychlejší.

SERVIS I S NOCLEHEM

Na závěr povídání Pavel Gašek představuje vizi penzionu postaveného v horním patře nad prodejnou. „Dokončíme tam čtyři apartmány, protože k nám jezdí zákazníci z celé republiky a mnoho z nich by si chtělo udělat hezký víkend a strávit tu pár dnů. Tak jim to tu uděláme pěkné, ubytujeme je a oni si užijí Karlovy Vary, zatímco jim odservisujeme kola anebo jim nachystáme nová,“ líčí další plány Pavel Gašek.

Přejeme celému týmu nové prodejny mnoho spokojených zákazníků a dostatek sortimentu! ■

 **CUBE**
S T O R E

KARLOVY VARY
 WWW.CUBE-STORE.CZ