

2020





OBSAH

- 4. MARK DE KWANT, CEO
- 6. VYBRANÁ EKONOMICKÁ DATA
- 9. OBCHOD
- 11. NAŠE ZNAČKY / SUPERIOR
- 16. NAŠE ZNAČKY / ROCK MACHINE
- 20. NAŠE ZNAČKY / FRAPPÉ
- 24. NAŠE ZNAČKY / ONE BIKEPARTS
- 26. HR
- 29. KVALITA
- 30. LOGISTIKA
- 32. PLÁNOVÁNÍ
- 33. NÁKUP
- 34. VÝROBA
- 36. LAKOVNA
- 37. VÝZKUM A VÝVOJ
- 38. INDUSTRIALIZACE
- 39. IT ODDĚLENÍ
- 40. MARKETING
- 42. BFI: ZELENÁ FIRMA
- 44. FINANČNÍ VÝKAZY

ÚVOD



Mark de Kwant - CEO

Až se vás jednou zeptají vnuci, jaký byl Fiskální rok 2020 (FR2020), co jim povíte?

Dobrá otázka, na kterou se ale těžko hledá krátká odpověď. FR2020 byl náročný, přinesl hodně špatného, ale nakonec se vše otočilo a ve výsledku byl velmi dobrý. Tento rok byl výjimečný, protože celý svět čelil něčemu novému a neznámému: globální pandemii onemocnění covid-19. Osobně se snažím vždy i ze špatných událostí poučit, abych věděl, co dělat příště, kdyby se opakovaly.

Naši společnost tato krize ovlivnila na mnoha úrovních – od dodávek, přes výrobu, až po divokou situaci u našich zákazníků. Museli jsme toho zvládnout hodně, abychom zabezpečili BIKE FUN International (dále jen BFI). Nakonec ale pro mě bylo nejdůležitější lekcí to, že je životně důležité mít kolem sebe tým schopných lidí a dlouhodobě dobré vztahy s dodavateli i odběrateli. Pak se dá zvládnout leccos. Dobře si uvědomuji, jaké máme štěstí, že jsme v cyklo branži, která rostla krizi navzdory. Jiná odvětví takové štěstí neměla.

Co si jako CEO odnesete z FR2020?

Opět se mi potvrdilo, že nejhorší je nedělat nic a čekat, co přijde. Musíte jednat okamžitě, čímž podstupujete riziko, že vaše reakce může být naprosto špatná. My jsme například zavřeli výrobu na čtyři týdny, protože nás vystrašil dramatický pokles objednávek v březnu. Dnes víme, že nejlepší řešení by bylo pokračovat ve výrobě v maximální možné míře. Ale tehdy bylo toto rozhodnutí z mého pohledu správné, protože pokud by se poptávka opět rychle nezvedla, obchody se neotevřely, mohlo by to vážně ohrozit celou společnost.

Jak se v dohledné době změní cyklo byznys?

Každý asi dobře tuší, že v následujících pár letech bude přibývat elektrokol. Proto musíme ještě více a lépe pracovat s naším dodavatelským řetězcem a prohlubovat spolupráci se zákazníky po celém světě. V naší branži jsou dodávky náhradních dílů velmi zdlouhavé a prodejní sezóna většiny trhů naopak velmi krátká. Proto je pro nás důležité poslouchat dealery, kteří nám dávají informace, jaká (elektro)kola vyrábět na každou sezónu.

Jaká bude obchodní strategie BFI pro následující roky?

Budeme pokračovat ve stejné strategii, kterou nyní realizujeme. Každý rok rosteme ještě rychleji, než ten předchozí. Velmi důležité jsou naše vlastní značky kol Frappé, Rock Machine a Superior. Kombinace vlastních značek s loajálními OEM zákazníky nám dává obrovskou sílu a potenciál růstu do budoucnosti.

Obzvláště si ceníme spolupráce na vývoji produktů pro naše OEM zákazníky, se kterými máme nadstandardní vztahy. Máme skvělé platformy pro elektrokola a neustále vyvíjíme nové projekty, abychom byli úspěšní a konkurenceschopní i v budoucnu.

Jak se povedlo splnit cíle z FR2019, podařilo se navýšit výrobní kapacitu a efektivitu nebo vyrobit 50 000 elektrokol?

Ve FR2020 se nám povedlo vyrobit rekordní počet elektrokol, přiblížili jsme se 50 000 kusů, ale překonat tuto hranici nám zabránila pandemie, museli jsme zavřít výrobu na čtyři týdny. Ne všechny plány a vylepšení se díky tomu povedlo zavést a splnit, ale velmi brzy je dokončíme. Dokonce jsme se, ve světle nových událostí, rozhodli investovat více prostředků do nových strojů na vyplétání kol a do dvou dalších výrobních linek. Zeptejte se mě příští rok, protože věřím, že díky novým linkám budeme vyrábět sto elektrokol na každé lince během jedné směny.

Příští rok oslaví BFI dvacáté narozeniny. Jak moc se změnil trh za tuto dobu?

Jsem jeden z mála, kteří mají to štěstí, že se jim plní sny. Před dvaceti lety jsme se s obchodními partnery rozhodli založit BFI, protože jsme nebyli spokojeni s dětskými koly, které byly k mání v Asii a v Čechách. Od té doby se vše vyvinulo neuvěřitelným způsobem. Nejdůležitější je, že se povedlo dát dohromady tým schopných a spolehlivých lidí, že máme skvělé zákazníky i dodavatele. Společně se nám podařilo vybudovat velmi úspěšnou společnost. Vždycky jsem snil o tom, že budu CEO firmy s obrátem 100 milionů euro a vypadá to, že se mi tento sen splní v příštím roce, kdy firma oslaví dvacáté narozeniny.

Co bude v budoucnu nejvíce hýbat cyklistikou?

Městská cyklistika, zelená energie, udržitelnost a zdravý životní styl. To budou hlavní témata. Osobně nejvíce věřím rozvoji městské cyklistiky a využití kol pro rodinnou mobilitu. Vyvíjíme nové koncepty kompaktních kol, která se budou dát skladovat bez problémů i v malých bytech. Samozřejmě existuje řada značek, které se tomuto segmentu věnují, my ale chceme nabídnout dostupné ceny. Budeme se věnovat i kategorii rodinných elektrokol pro jízdu ve městě a lehkých cargo elektrokol, protože chceme podpořit udržitelný a kvalitní životní styl ve městech s méně auty.

Na co se těšíte ve FR2021?

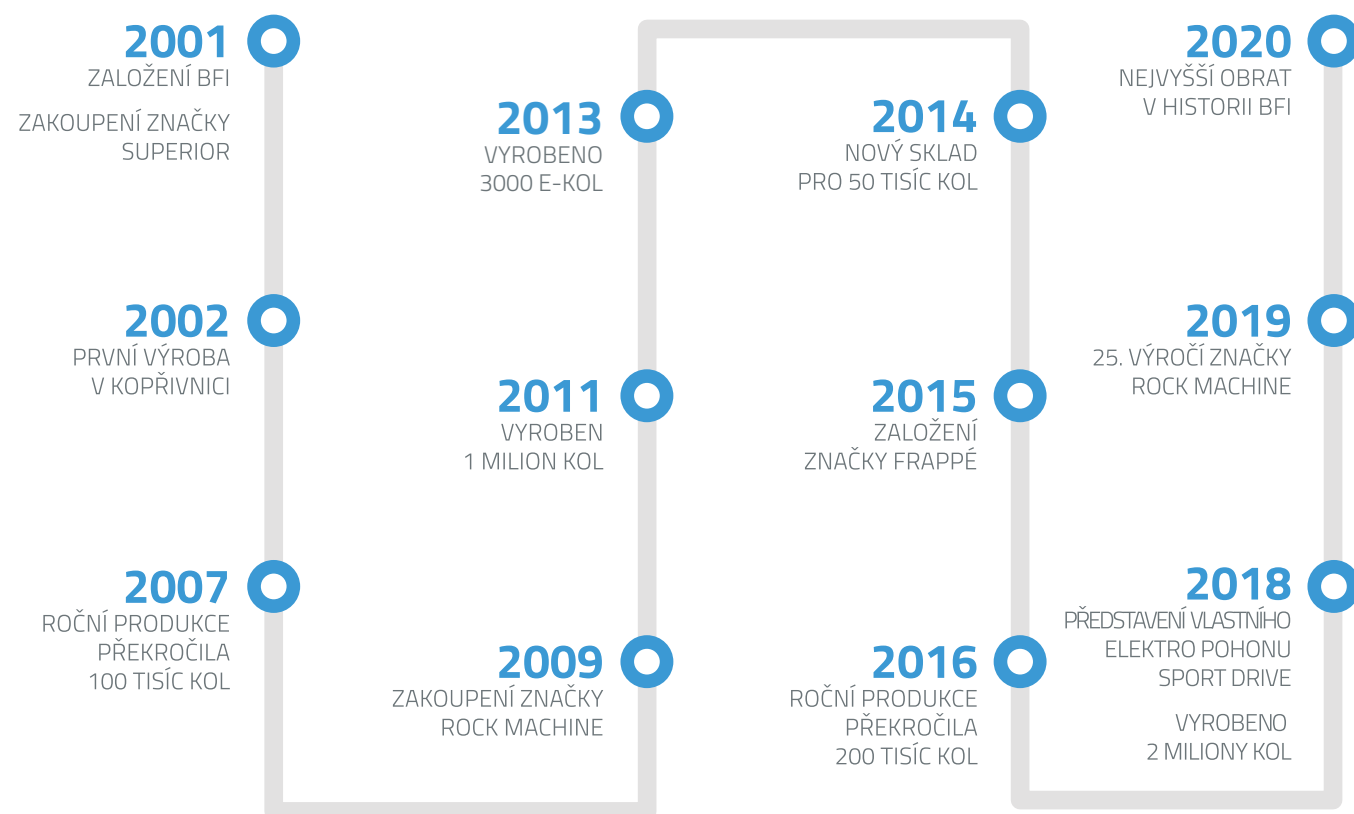
Stejně jako každý rok máme velmi ambiciózní plány. Nově spolupracujeme s výrobcem elektro pohonů Bosch, brzy proto budeme vyrábět spoustu zajímavých novinek v segmentu elektrokol. Předobjednávky našich obchodních partnerů ukazují, že o tato kola bude velký zájem. Důležité však bude, jak na novinky zareagují koncoví zákazníci napříč evropským trhem. Vzhledem k tomu, že budeme výrazně navyšovat výrobu, tak se těším na spoustu nových kolegů a kolegyní. Vždy mám radost, když se rodina BFI rozroste.

Jaké čekají ve FR2021 společnost výzvy?

Největší výzvou bude vyrobit všechna kola a elektrokola, která jsme na příští sezónu již prodali. Předobjednávky meziročně vzrostly více než o 30 %, proto bude hodně náročné vše vyrobit včas.

Dostali jsme obrovské objednávky nejen od našich OEM zákazníků, ale dramaticky vzrostly i předobjednávky našich vlastních značek. Jde o rekordní čísla. Mám radost, že se daří našim distributorům a že se rozrůstá naše prodejní síť na nových trzích.

HISTORIE BFI



1. VYBRANÁ EKONOMICKÁ DATA



Petr Sazovský – Finanční ředitel

Jaký byl z pohledu financí FR2020?

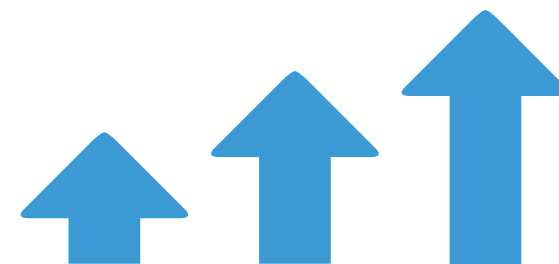
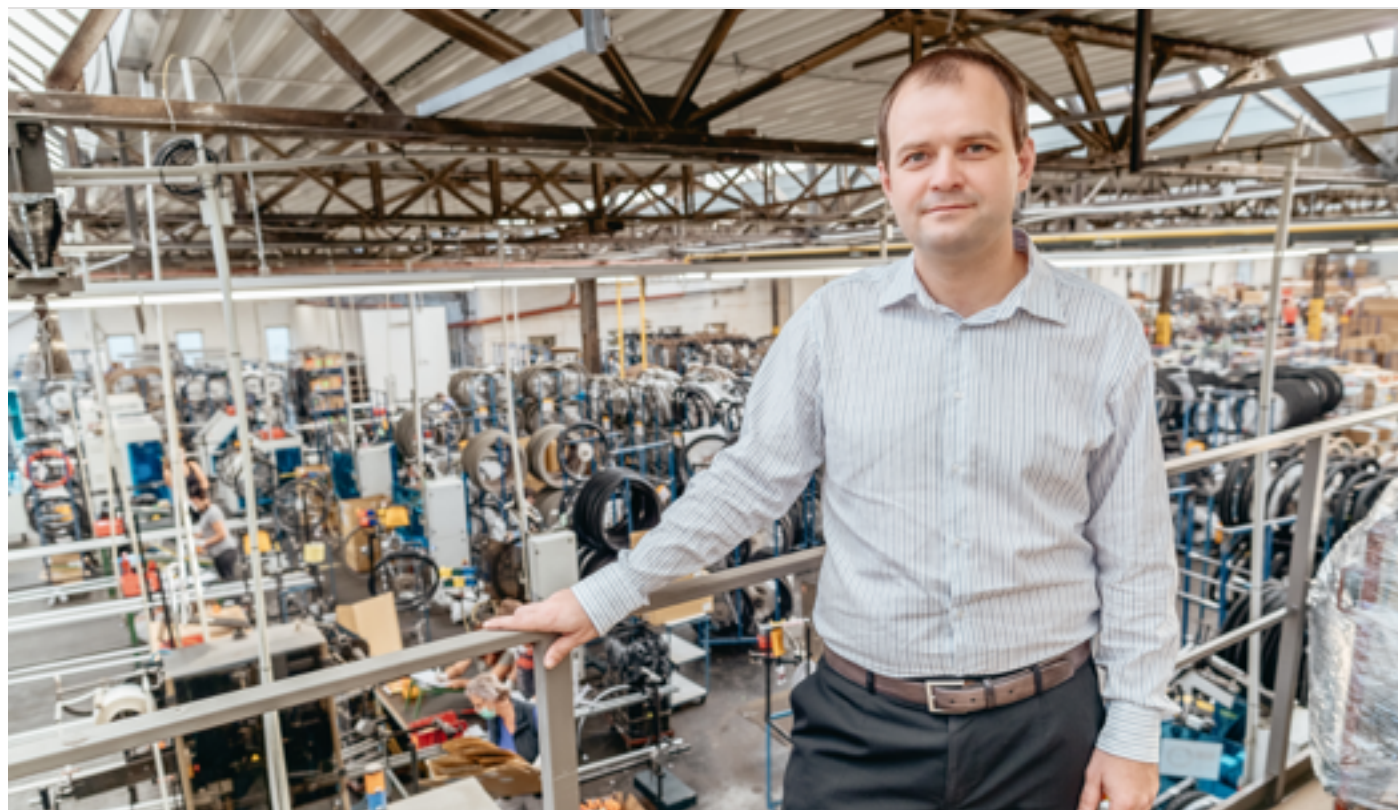
Opět se nám povedlo zvýšit tržby, hlavně díky rostoucí průměrné ceně prodaného kola. Stále více se nám totiž daří prodávat dražší elektrokola. Každý rok z výrobních linek sjíždí více a více elektrokol, příští rok dokonce očekáváme, že jejich obrat poprvé přesáhne obrat klasických kol. Přesto, co se vyrobených kusů týče, budou dvě třetiny koláče patřit stále kolům bez motoru.

Co se loni nejvíce povedlo?

Historicky nejúspěšnější z pohledu obratu byl jednoznačně červen 2020, kdy jsme dosáhli obratu 15,59 milionů euro, což bylo o 35 % více oproti rekordu, který byl 11,55 milionů. Dosáhli jsme také na nejlepší výsledek, co se cash flow týče. Za vynikající finanční výsledky může i fakt, že se podařilo snížit skladovou zásobu z přibližně 25 tisíc kol na 18,5 tisíce kusů.

Jak ovlivnila krize zisk firmy?

Firma dosáhla na nejvyšší EBITDA v historii. Na druhou stranu, oslabení kurzu koruny vůči euru čistý zisk o něco snížilo. Výsledky ovlivnil také bankrot některých skandinávských zákazníků. Když to shrnu, ve FR2020 firma upevnila svoji silnou pozici, která usnadní další rozvoj firmy v následujících letech.



OBRAT

Rosteme. FR2020 byl nejúspěšnějším rokem v historii BFI. Dosáhli jsme na obrat 87,800 mil. euro, což je o 4 % více, než ve FR2019.

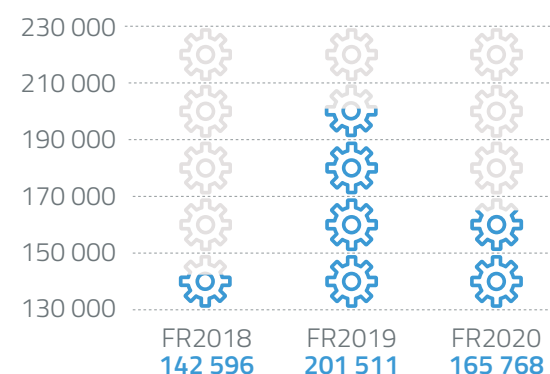
POZN. POUŽITÝ KURZ PRO VŠECHNY PŘEPOČTY EUR CZK 26,74



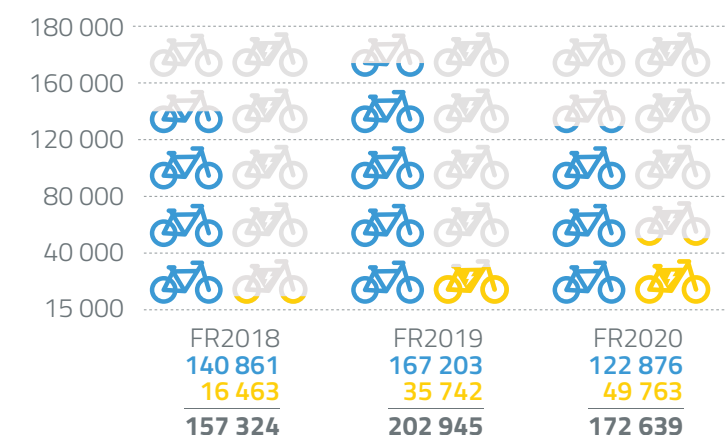
POČET VYROBENÝCH A PRODANÝCH KOL

Vyrobili jsme **165 768 kol a elektrokol**. Podíl elektrokol neustále roste a díky jejich vyšší průměrné ceně se zvyšuje také obrat společnosti. Z pohledu prodeje tak byl FR2020 nejlepším v historii firmy.

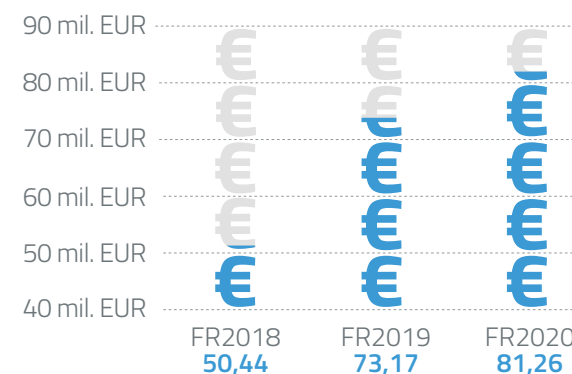
Počet vyrobených kol



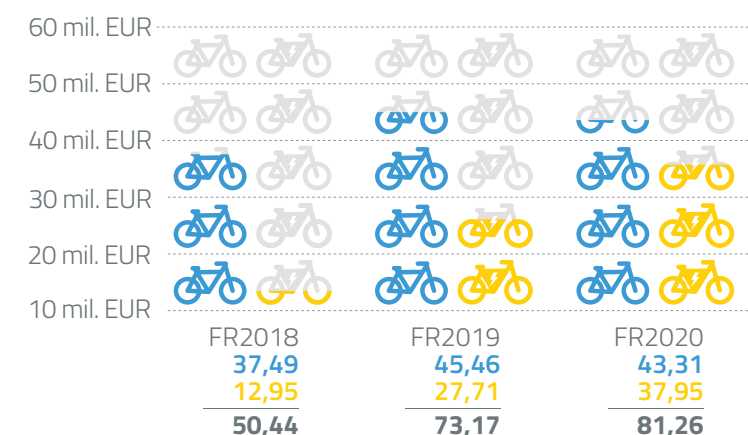
Počet prodaných Kol / Elektrokol



Prodeje kol v mil. euro



Prodeje Kol / Elektrokol v mil. euro



ZNAČKY BFI VS. OEM

Nevyrábíme pouze své značky kol, ale máme řadu OEM zákazníků, pro které produkujeme kola a elektrokola pod jejich jménem. Největší z nich jsou z Beneluxu, České republiky a skandinávských zemí, přičemž nejčastěji jde o elektrokola.



ZAHRANIČNÍ TRHY

Prodáváme do 29 zemí, většinou v Evropě. Mezi naše zákazníky však patří například země ohně a ledu Island, naše kola jezdí u protinožců v Austrálii a nově je možné zdolat na kolech z Kopřivnice nejjižnější cíp světa v Chile.

Nejvyšší meziroční růst prodeje podle států

Počet prodaných kol

PORTUGALSKO O **440 %**



SPOJENÉ KRÁLOVSTVÍ O **400%**



FINSKO O **239 %**



ŘECKO O **211 %**



Nejvyšší meziroční růst prodeje podle států

Obrat

PORTUGALSKO O **267 %**



FRANCIE O **255 %**



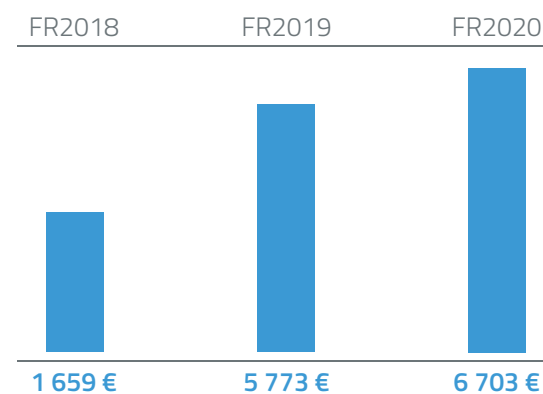
SPOJENÉ KRÁLOVSTVÍ O **238%**



ŘECKO O **220 %**



EBITDA V TISÍCÍCH EUR



2. OBCHOD

Jak se dařilo prodejem ve FR2020?

Bylo to jako na horské dráze. Nahoru a dolů. Dobré hospodářské výsledky, finanční problémy a bankroty některých skandinávských zákazníků, zavřené obchody napříč trhy během vrcholu sezóny v dubnu a obrovský nárůst prodeje v květnu. Nakonec máme velkou radost, protože se nám podařilo prodat takřka celou volnou zásobu kol.

Oproti loňsku jsme zvýšili obrat prodaných kol o 11 %, prodali jsme 172 639 kol a elektrokol. Naše vlastní značky se prodávaly meziročně o 35 % více. Takže když se ohlédnu, je to výsledek, který jsme si vzhledem k březnové situaci neuměli ani představit. Jsem hrdý na celý tým BFI, protože jsme těch pár šilenských měsíců zvládli výborně. Je nádherné vidět, kolik lidí ve světě důvěřuje našim kolům.

Jaký bude příští rok?

Ve FR2021 se zaměříme na prodej dražších kol a elektrokol, aby se nám podařilo zvýšit průměrnou cenu prodaného kola. Představili jsme novinky na pohonu Bosch, takže máme alternativu k systému Steps od Shimana a našeho systému Sport Drive. Jsem si jistý, že i příští rok zvýšíme prodeje (elektro)kol nejen na evropském trhu a pokryjeme rostoucí poptávku.

Očekávám navýšení objednávek ze strany OEM zákazníků, ale i u vlastních značek Superior, Rock Machine a Frappé. Při představení kolekcí pro FR2021 jsme totiž dostali velmi dobrou zpětnou vazbu podpořenou skvělými objednávkami. Od září začínáme expedovat novinky k prvním zákazníkům.

Na jakých trzích očekáváte největší růst?

V minulých letech jsme krok za krokem rostli například ve skandinávských zemích. Lepší prodeje čekáme ve FR2021 v České republice a chceme cílit na Benelux, Velkou Británii, Francii a Švýcarsko, kde vidím velký potenciál. Kola dodáváme do 29 zemí, nejčastěji v Evropě, ale nově posíláme kola na jih do Austrálie a Chile.

Martin Guráš - Obchodní ředitel



OBCHODNÍ STRATEGIE NA FR2021



VÝROBA: VÝŠ, DÁL, RYCHLEJI

Hlavním cílem na FR2021 je navýšit výrobu. Míříme k 200 tisícům vyrobených kol a navýšit chceme zároveň i poměr vyrobených elektrokol. Ruku v ruce s tím souvisí také navýšení obratu – rádi bychom překonali další rekord.



KVALITA, KVALITA, KVALITA

V příštím roce spustíme další výrobní linky, abychom pokryli poptávku. Klíčová bude kvalita, abychom naplnili vysoká očekávání zákazníků. Zaměříme se také na rozšíření a zkvalitnění zákaznického servisu.



EXTRA ZÁKAZNICKÁ PODPORA

Nadále budeme pokračovat v individuálním přístupu ke každému zákazníkovi. Na základě zpětné vazby budeme vyvíjet produkty, které budou konkurence schopné na všech trzích. Budeme rozvíjet zákaznický servis, vzdělávání našich zákazníků, připravujeme školení zejména na nové systémy pohonu elektrokol. Nadále budeme podporovat marketingové aktivity a testovací akce na konkrétních trzích.



VYRÁŽÍME DO SVĚTA

Hlavním cílem našeho obchodního oddělení je navýšit prodeje napříč trhy a najít nové zákazníky na nových trzích, zejména ve Španělsku, Portugalsku a v Itálii.

NOVÝ B2B PORTÁL: VŠE V JEDNOM

Vyvinuli jsme nový B2B portál, kde naši zákazníci najdou vše důležité na jednom místě na pár kliknutí: objednávky, skladové zásoby, plánovanou produkci. Objednávání je nyní možné i z online workbooku, který jsme s B2B portálem propojili. Do B2B portálu jsme nově zahrnuli také přehledné obchodní a marketingové aktuality a přehled sociálních sítí, abychom zákazníkům ušetřili čas a sdělili vše důležité na jednom místě.



CO JE NOVÉHO:

- Modul reklamací a záruky, přímé kontakty do zákaznického centra
- Marketingové informace, sociální média, linky na stažení marketingového obsahu
- Nová sekce příslušenství
- Objednávky a fakturace
- B2C účty spravované našimi zákazníky
- Možnost objednávání z online workbooku

OEM: ZNÁME SVÉ ZÁKAZNÍKY

Ve FR2020 jsme pracovali na spoustě OEM projektů. Naším největším zákazníkem je holandský Kruitbosch se svou značkou kol a elektrokol Cortina. Pro německého zákazníka vyrábíme kola Conway, do Skandinávie míří značka elektrokol Volt, na anglický trh značka Ridgeback a dlouhodobě vyrábíme kola pro výrobce automobilů VW a Škoda.

I ve FR2021 budeme pokračovat na OEM projektech, navyšovat jejich produkci a rozvíjet nové obchodní příležitosti v OEM sektoru pro nové značky kol.

CORTINA

Ve FR2020 jsme vyrobili 93 904 kol a elektrokol Cortina pro našeho největšího OEM zákazníka Kruitbosch Zwolle z Nizozemska. Tento projekt patří k našim páteřním zakázkám. Kromě samotné výroby kol jsme se podíleli i na vývoji této značky. Jedním z nejzajímavějších konceptů je Cortina Common Bike, městské elektrokolo s užitným zatížením 170 kg, jako náhrada neekologických automobilů v městském provozu.

3. NAŠE ZNAČKY

Jaký byl FR2020 pro Superior?

Byl to dobrý rok, protože jsme vyprodali takřka všechna kola a zákazníci se ptají po dalších. Mám radost, že naše kolekce měla takový úspěch. Motivuje nás to k další práci a potvrzuje to, že jdeme ve vývoji kol správným směrem.

Jaké jsou plány se značkou Superior v příštích letech?

Ve zkratce: chceme pokračovat ve výrobě kol, která budou zákazníky bavit. Ale protože je naše cílová skupina poměrně široká, není to úplně jednoduché. Každý zákazník má své specifické potřeby, používá kolo jinak, potřebuje jiný servis, proto je naším cílem svým zákazníkům co nejlépe porozumět a zaměřit se na to, co opravdu od kola očekávají.

Co bude dalším velkým trendem v cyklistice?

Průzkumy v rámci EU jasně říkají, že lidé chtějí cestovat po městě rychleji, pohodlně a bezpečně, což s rostoucí automobilovou dopravou není dost dobře možné. Kolo je ideálním řešením. Postupně se mění z čistě sportovního náčiní na dopravní prostředek do moderního města. Že to funguje, vidíme na zářných příkladech Amsterdamu, Hamburku, Kodaně, Londýna nebo Vídně.

Jak bude Superior vypadat v roce 2030?

Pořád bude mít dvě kola, sedlo a řídítka. Bude moderní a bude mít vysokou přidanou hodnotu pro zákazníka. Záleží především na našem interním týmu a vedení, nakolik se budeme věnovat vývoji.

Jaká jsou vaše nejoblíbenější kola z nové kolekce?

Nejraději mám, ostatně stejně jako naši zákazníci, celoodpružené modely XF a silniční/gravel modely X-Road. To, že jsou tato kola oblíbená, jasně dokazují statistiky prodeje. Další zajímavé kolo z úplně jiné kategorie je pohodlný model eXR 6050 BLS s nízkým nástupem – moderní unisex touringové elektrokolo.



Petr Lavíčka - Produktový manažer Superior



SUPERIOR VE FR2020

Ve FR2020 potvrdil Superior své místo mezi špičkovými technologickými značkami – především díky projektu celoodpruženého závodního kola, které jezdí na okruzích světového poháru v MTB, stejně jako díky projektu silničního endurance kola, které si získalo oblibu i jako gravel. Obě kategorie získaly ocenění v rámci soutěže Kolo roku 2020. Úspěch sklídila také elektrokola s dokonalou integrací motoru a baterií. FR2020 byl historicky nejúspěšnějším rokem značky Superior.

PRODEJ SUPERIOR / V TIS. EURO

FR2018	10 567 €
FR2019	13 086 €
FR2020	15 698 €

KOLEKCE PRO FR2021

Na konci FR2020 jsme představili novou kolekci kol a elektrokol Superior pro FR2021 svým obchodním partnerům. Na B2B prezentacích jsme dostali vynikající zpětnou vazbu potvrzenou nejvyššími předobjednávkami v historii značky, což nám dodalo energii do vývoje dalších ambiciózních projektů pro následující roky.

TEAM XF 29 ISSUE R

Technologická elita na tratích světového poháru. Do vývoje jsme promítli třicetileté zkušenosti s výrobou závodních kol a povedlo se nám postavit náš doposud nelehčí a nejrychlejší full.



XF 979 TR



Nový karbonový rám, který jsme vyvíjeli pro závodní tratě světového poháru, dostal i svoji trailovou podobu. Progresivní geometrie s extrémně krátkou stavbou, zadním 130mm a předním 140mm zdvihem.

X-ROAD TEAM COMP

X-Road v gravelovém setupu. Závodní karbonový rám, který jsme vyvíjeli tak, aby zvládl i šotolinu a rozbité cesty. Rámová sada doladěná do posledního detailu pro maximální tuhost, rychlost a výkon na silnici i mimo ni, bez jakýchkoliv kompromisů.



EXR 6050 BLS TOURING



Plně vybavené unisex touringové elektrokolo s výkonným motorem Bosch Active Line a 500 Wh baterií pro dojezd až 140 km. Nový rám jsme navrhli pro každodenní pohodlné používání ve městě i mimo něj a bezproblémový nástup a výstup.

SUPERIOR MARKETING

Ve FR2020 jsme se věnovali rozvoji online, čisté a informačně nabitě komunikaci našich produktů a rozvoji marketingových nástrojů pro naše B2B zákazníky, které jsme otestovali v nových online workboocích. Pracovali jsme na vývoji platformy zákaznického servisu v online prostředí.

OBSAH NEJvyšší KVALITY

Ve FR2020 jsme nadále akcentovali především kvalitu vizuálního obsahu, abychom své produkty prezentovali odpovídajícím způsobem: naše produkty jsou kvalitní, využívají moderní technologie, nabízejí zážitky a emoce. Fotky, videa a další obsah jsme představili i na sociálních sítích, kde podporujeme zapojení publika k tomu, aby se stali členy rodiny Superior. Velká část naší komunikace patří prezentaci našich závodních týmů.



PODPORA TÝMŮ A JEZDCŮ

Ve FR2020 jsme podporovali řadu menších i větších závodních týmů v čele s německým profesionálním týmem světového poháru Maloja Pushbikers MTB, za který závodí i Češi Karla Štěpánová a Jan Vastl. Tým absolvoval řadu závodů na našem nejvyšším modelu Team XF 29 Issue R. S naší podporou závodí i řada regionálních menších týmů, naše kola si vybírají i hobby závodní jezdci, kteří, i díky našim marketingovým aktivitám, vnímají Superior jako značku špičkových závodních kol.



PROJEKT SHOP IN SHOP

Ve FR2020 jsme podpořili naše distributory několika projekty Shop In Shop – obchody na míru. V rámci marketingové podpory mají naši distributoři možnost nechat si navrhnout kompletní brandovanou prodejnu nebo její části tak, aby byli schopni adekvátně prezentovat značku Superior v každém obchodě a naše značka byla jasně identifikovatelná kdekoli na světě.



PLÁN A CÍLE PRO FR2021

Dále pracujeme na vývoji nových online platforem pro moderní prezentaci značky. Naším cílem je zvýšit úroveň zákaznického servisu skrze webové stránky, nabídnout nové funkce a lépe prezentovat naše produkty tak, aby návštěvníci byli sami schopni vybrat kolo a do prodejny přišli rozhodnutí.





3. NAŠE ZNAČKY



Jaromír Spěšný - Produktový manažer Rock Machine

Jaký byl FR2020 pro Rock Machine?

Tento rok byl zlomový. Po obrovském množství odvedené práce, příprav a velkých očekávání přišla pandemie. Po prvním šoku, kdy jsme nevěděli, co bude, se díky příkladné práci celého týmu podařilo restartovat sezónu, a nakonec máme největší prodeje v historii společnosti.

Do budoucna bych chtěl stabilizovat Rock Machine ve smyslu kolekcí: nechci pokračovat v meziročních, ale vyvíjet dvouleté, tříleté kolekce a možná i delší, když uvidíme, že některé modely jsou natolik populární. Také chci navýšit počty vyrobených kol a rozšířit modelovou řadu.

Co nás čeká v blízké budoucnosti v cyklo branži?

Nových trendů bude určitě spousta, ale významně vzroste poptávka po hardtailových kolech s agresivní geometrií, celoodpružených kolech s nízkými zdvihy a elektrokolech s endurovou geometrií. Velkým trendem bude také využívání elektrokol, nejen jako víkendového sportovního vybavení, ale jako plnohodnotného dopravního prostředku. Podpoří to nový typ nízkého rámu se snadným nástupem, díky kterému bude ovládání kola velmi jednoduché. Také nesmíme zapomínat na řazení, kde méně je více díky velkému rozsahu pastorků.

Jaká jsou vaše nejoblíbenější kola z nové kolekce?

Vsadili jsme na kombinaci barev Gloss Silver/DVO Green, která se nám v minulé kolekci vyplatila, takže za mě jsou to například modely Blizzard INT e90-29 RZ, Blizzard 90-27, Blizzard TRL 90-29 a Gravelride CRB 900. Tato kola hodně zviditelnila naši značku.

Co je hlavní výhodou značky Rock Machine na trhu?

Jsme menší výrobce ve srovnání s velkými jmény, proto se snažíme přidávat hodnotu našim produktům racionálním a přímým designovým řešením v kombinaci s přesnou výrobou. Samozřejmě na našich kolech najdete špičkové díly a využíváme ty nejlepší technologické procesy, jako je řezání laserem nebo robotické svařování, ale jakékoliv „další velké věci“ začleňujeme, pouze pokud k tomu existuje oprávněný důvod. Ano, říká se inovovat nebo zemřít, my inovujeme podle zdravého rozumu. Taková filozofie nám umožňuje udržovat dostupnou cenu a nízké procento reklamací.

ROCK MACHINE VE FR2020

FR2020 nám potvrdil, co víme už delší dobu. Elektrokola jsou hlavním tématem cyklistiky. Meziročně se poptávka po našich elektrokolech dramaticky navýšila a máme radost, že jsme byli schopni ji pokrýt. Ve FR2020 jsme se soustředili na několik témat: posunout úroveň integrace baterií, odlehčit elektrokola a dělat vše tak jednoduše, jak jen to jde. I přes celosvětovou krizi se nám podařilo včas prezentovat svým zákazníkům novinky na následující sezónu. Z pohledu množství objednávek a tržeb byl FR2020 nejúspěšnějším rokem značky Rock Machine v její historii.

PRODEJE ROCK MACHINE 2020 / V TISÍCÍCH EUR

FR2018
FR2019
FR2020

7 427 €

10 281 €

13 178 €





KOLEKCE PRO FR2021

Jak je naším zvykem, v nové kolekci přinášíme řadu inovací a geometrií, které ostatní představí za pár let. Technologie využíváme neortodoxním způsobem s jediným cílem: chceme, abyste se na jakémkoliv našem kole cítili skvěle. A je z čeho vybírat: nové mullet enduro biky a e-gravely, široká nabídka elektrokol na novém komfortním rámu s nízkým nástupem a MTB geometrií, pohony od Shimana, Bosch a Sport Drive, návykové trailové hardtaily s hravou geometrií nebo perfektně zpracované hliníkové rámy, které na první pohled nerozeznáte od karbonu.

Endurové elektrokolo, které zvládne i nejtěžší tratě světového poháru WES (World Ebike Series). Nový pohon Shimano Steps EP8 je výkonnější, menší, lehčí a tišší. Plně integrovaná baterie s královskou kapacitou 630 Wh a dojezdem až 150 km.

BLIZZARD INT E90-297 RZ



Endurový bike pro čistou radost z rychlosti, maximální kontrolu na nejtěžších závodních tratích a všechny jezdce, kteří chtějí výkon bez kompromisů. Vyladěný rám se zdvihem 160 mm jsme osadili top závodním podvozkem z dílny amerického DVO, který dovoluje naprosto dokonalé nastavení.

BLIZZARD 90-297 RZ



Dokonalý stroj na zdolávání nejtěžších trailů a na celodenní objevování nových cest v horách. Blizzard TRL 90-29 je stroj pro jezdce, kteří očekávají výkon a funkčnost bez kompromisů.

BLIZZARD TRL 90-29



Gravelová raketa, se kterou objevíte nepoznané rozměry cyklistiky, nové cesty a svět, tak jak je neznáte z bajky ani silnice. Lehký a tuhý Mid Modulus karbonový rám bezvadně reaguje na každé šlápnutí a doslova vás vystřelí vpřed.

GRAVELRIDE CRB 900



ROCK MACHINE MARKETING

V jednoduchosti je krása. Proto sázíme na komunikaci produktu bez zbytečného pozlátka. **#Intrailwetrust** a stejně tak věříme našim kolům a jezdčům, kteří se na kole chtějí především bavit. Velká část naší marketingové komunikace se točí okolo jezdců – ať už lokálních riderů z komunit trailbuilderů nebo pečlivě vybraných známých ambasadůrů s velkým dosahem, kteří adekvátně prezentují kvalitu a schopnosti našich kol

Raději volíme autentičnost než podporu velkých týmů a bombastických marketingových projektů. Proto pečlivě vybíráme ambasadory, kteří naši značku prezentují tím, jak jezdí a závodí, tvrdou prací, skromností a pohodovým přístupem. Naši ambasadory Michal Prokop, Vojta Bláha, Kristýna Havlická a Trailhunter tvoří skupinu top jezdců, influencerů a hlavně úplně normálních a skromných lidí, kteří svou vášní pro kola a sport nenásilně a uvěřitelně předávají širokému publiku.

PODPORUJEME JEZDCE



PRODUKT, KTERÝ BAVÍ

Kdekoli prezentujeme své produkty, snažíme se být věcní a představujeme je velmi jednoduše: žádné zbytečnosti, které rozptylují zákazníky. Kola navrhujeme jednoduše, stejně tak i komunikaci. Hlavním cílem je, abyste se na kole bavili. Takový pocit se snažíme předat i v naší komunikaci značky.

Ve FR2020 jsme dokončili a navrhli několik projektů Shop In Shop, brandovaných prodejen Rock Machine. Shop In Shop projekt dává možnost jakékoliv prodejně prezentovat značku Rock Machine v jednotném stylu a kvalitně tak, jak si naše kola zaslouží.

SHOP IN SHOP PROJEKTY



PLÁNY A CÍLE NA FR2021

Pracujeme na novém webu, který nám dovolí perfektně představit naše produkty tak, jak je stavíme: jednoduše, zábavně a bez zbytečného balastu. Vyvíjíme nové části zákaznického servisu, aby návštěvníci webu dostali maximum informací a byli si schopni sami vybrat vhodné kolo. Budeme rozvíjet spolupráci s týmem ambasadůrů, kteří zvyšují důvěryhodnost značky.

3. NAŠE ZNAČKY



Bert Minnema - Produktový manažer Frappé

Jak se dařilo značce Frappé ve FR2020?

Za poslední roky Frappé vyrostlo do komplexní značky s širokou nabídkou kol a elektrokol. Mám radost, jak se nám daří a myslím, že rozšíření systémů pohonu o Bosch nám přinese spoustu nových zákazníků. Kromě vyšších prodejů kol Frappé pravděpodobně dojde i k vyššímu prodeji OEM kol, které vycházejí z vývoje Frappé. Naši silnou stránkou je to, že umíme naslouchat zákazníkům a jejich přání promítnout do vývoje. Je to samozřejmě mnohdy náročné, ale zatím jsme v BFI byli schopni většinu požadavků splnit a na to jsem hrdý.

Co bude největším trendem městské cyklistiky?

Jednoduchá otázka, těžká odpověď. Myslím, že trendem bude snižování hmotnosti městských kol, vyšší míra integrace komponent a rychlejší dobíjení baterií. Kola budou kompletně vybavená pro jízdu ve městě. Současná elektrokola jsou vybavená na jízdu mimo město a mají dlouhý dojezd, to z mého pohledu nebude třeba. Každopádně budoucnost nezná nikdo, a proto musíme pružně reagovat a sledovat, jak se bude situace vyvíjet.

Která jsou tvá nejoblíbenější kola z nové kolekce?

FSS 400 – designové, velmi čisté a krásné kolo. Na trhu je stále spousta místa pro klasické kolo bez motoru a tohle je můj favorit. V oblasti elektrokol mě nejvíce baví FSD M1200i, na které jsem hodně hrdý. Tohle kolo vzniklo kompletně v BFI, má úžasný design a dokonalou integraci baterie a motoru. Před pár lety bych nevěřil, že budeme schopni prodat tak drahé kolo. Nyní se nám objednávky doslova hromadí.

Proč by měli lidé ve městě zkusit kolo?

V dnešních přeplněných městech je jízda na kole často nejrychlejší způsob dopravy, obzvláště ve srovnání s jízdou autem. Kolo má navíc další výhody: je levnější, zdravější, hbitější a méně stresující. To vše vám dává pocit svobody. Kromě toho zažijete své město jiným a mnohem příjemnějším způsobem.

FRAPPÉ VE FR2020

Také naše nejmladší značka, Frappé, dosáhla ve FR2020 na rekordní prodeje. Podařilo se nám více než zdvojnásobit obrát z FR2019 a ztrojnásobit počet prodaných elektrokol. Díky zvyšujícímu se zájmu o alternativní způsoby dopravy ve městě věříme, že prodeje naší značky budou nadále růst. Veškerý vývoj probíhá v naší továrně v Kopřivnici a mnoho našich projektů jsme úspěšně nabídli našim OEM zákazníkům, kteří oceňují chytrá řešení z dílny našeho R&D oddělení stejně jako moderní a nadčasový design kol Frappé.

PRODEJE FRAPPÉ / V TISÍCÍCH EUR

FR2018
FR2019
FR2020

839 €

1 387 €

2 888 €



KOLEKCE PRO FR2021

Delší výlety za hranice města zvládne tento sportovně-městský bike. FSS 400 jsme vybavili nezbytnou výbavou pro přežití v městské džungli, kde oceníte praktický nosič s rychloupínacím systémem AVS, výkonné hydraulické brzdy a pohodlné doplňky pro každodenní jízdy.

FSS 400



FSD M1200i

FSD M1200i je skvěle vybavené elektrokolo s nízkým nástupem, dokonalou integrací motoru Sport Drive 4. generace. O bezpečné zastavení se starají hydraulické kotoučové brzdy a vidět budete díky výkonnému integrovanému světlu Pling!, vyvinutému pro naše kola.

Nový model s nízkým nástupem, dokonalou integrací baterie, kabelů a doplňků. FBC 800i Lady jsme osadili výkonným motorem Bosch Active Line Plus a 500 Wh baterií pro dojezd až 120 km.

FBC 800i LADY



FRAPPÉ MARKETING

Ve FR2020 jsme rozjeli profily Frappé na sociálních sítích Instagram a Facebook. Naším cílem je prezentovat Frappé jako moderní designovou značku, proto stejně volíme i komunikaci. Vizualy stavíme na silných záběrech v městském prostředí moderní architektury s akcentem na design kol. Ve FR2021 chceme rozvinout prezentaci kol Frappé na webu, zlepšit marketingovou spolupráci s distributory na jejich zahraničních trzích a podpořit vnímání značky Frappé jako love brandu.





3. NAŠE ZNAČKY

FR2020 byl startovním bodem pro naši značku cyklistických doplňků a příslušenství ONE Bikeparts. Podařilo se nám rozjet prodej ucelené řady doplňků a vykrýt první objednávky našich zákazníků. Dostali jsme dobrou zpětnou vazbu na kvalitu zboží, výbornou funkčnost a design produktů. Ačkoliv byl FR2020 nejen pro oddělení doplňků velkou výzvou, máme radost, že se podařilo prodeje úspěšně rozjet a přijmout řadu předobjednávek na další sezónu, což nás motivuje k vývoji dalších děl a doplňků ONE Bikeparts.

KOLEKCE PRO FR2021

Ventilace je u helmy jedním z nejdůležitějších parametrů. Velké otvory fungují u helmy MTB RACE skvěle, elegantní nastavovací systém zase zaručuje perfektní pozici na každé hlavě.

MTB RACE



S.LIGHT 40

S těmihle silnými čtvercovými LED světly tě nikdo nepřehlédne. Jsou nabíjecí přes USB, takže neničíš životní prostředí zbytečnými bateriemi.

I v náročném terénu drží závodní dres na XC ve správné pozici, a to díky silikonovým páskům na zádech a rukávech. Tenhle dres ti ale zaručí hlavně pohodlí. Všechny potřebné věci schováš do kapes a to nejcennější vložíš do vnitřní voděodolné kapsy.

MTB, JERSEY, S.S. MAN



PLÁNY A CÍLE NA FR2021

V nové sezóně se chceme soustředit na vývoj nových doplňků pod značkami Superior a Rock Machine, které jsme připravovali již minulou sezónu. Představili jsme řadu brašen kompatibilních s rámy našich značek kol, které se dají jednoduše namontovat na rám nebo nosič. Výrazně tak posouvají přidanou hodnotu kola pro dlouhé výlety nebo dojíždění do práce. Začali jsme rozšiřovat nabídku cyklistického oblečení. Naším cílem je do tří let dosáhnout na obrát 2.5 miliony euro a představit doplňky na nových webech.



4. HR



Stanislav Matušů - Výkonný ředitel BFI

Proč podle tebe lidé rádi pracují v BFI?

Nabízíme jeden veliký benefit: jednosměnný provoz – odpoledne by měl být člověk na kole, večer s rodinou a v noci se má spát! Vyrábíme skvělý produkt – kolo, které lidi spojuje. Já například se synem trávím dost času na kolech vyrobených v BFI (značku neprozradím, ať to nemrzí naše produktové manažery). V BFI pracuji rád také proto, protože se tu cítím jako doma. Je tu spousta skvělých lidí a jsem hrdý na to, že se nám podařilo vybudovat silnou společnost. Tato práce mi dává smysl.

Jaký byl FR2020 pro oddělení HR a kvality?

Z pohledu lidských zdrojů byl FR2020 úspěšný. Podařilo se nám přijmout spoustu šikovných a kvalifikovaných lidí, takže jsme mohli vyrobit všechna objednaná kola. Pro oddělení kvality bylo nejjednodušší, že se podařilo implementovat modul kontroly kvality, který výrazně napomáhá zlepšovat kvalitu našich produktů.

Jaké mají tvá oddělení cíle pro FR2021?

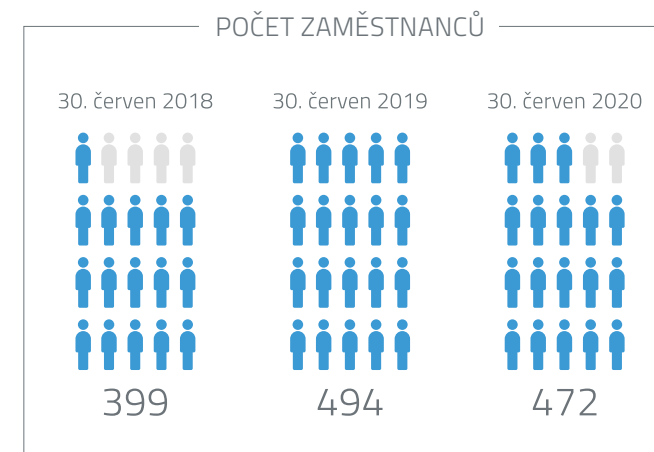
FR2020 jsme začali s řadou zajímavých rozvojových projektů jako TWI, Bikefun Tour apod., druhou půlku poznamenala krize způsobená globální pandemií. Mám radost, že jsme ji zvládli. Naším cílem je přijmout další schopné lidi a pokračovat v projektech, které nám krize přerušila.

V čem spočívá úspěch BFI?

Faktorů je spousta, ale všechny se nakonec spojují v našich produktech. Od založení společnosti v roce 2001 jsme do dneška vyrobili 2,5 milionu kol. Není to jen číslo a ukazatel ekonomické síly BFI, ale když se na to podíváte jinak, je to i obrovský zásah do lidských životů. Denně nám chodí mailů od zákazníků, kteří nám posílají fotky ze závodů, rodinných dovolených nebo z výletů, naše produkty jim zpřijemňují volný čas. Mají naše kola opravdu rádi a potvrzují tím, že svoji práci děláme dobře. Za dvacet let se nám podařilo vybudovat silný tým schopných lidí, kteří do své práce promítají lásku ke kolům. To je z mého pohledu to nejcennější, opravdová přidaná hodnota, která se promítá do každého kola, které sjede z linek v BFI.

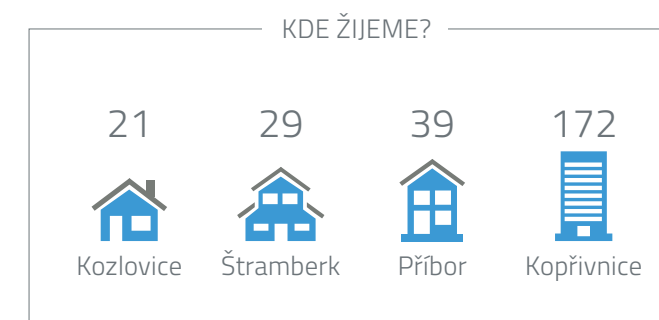
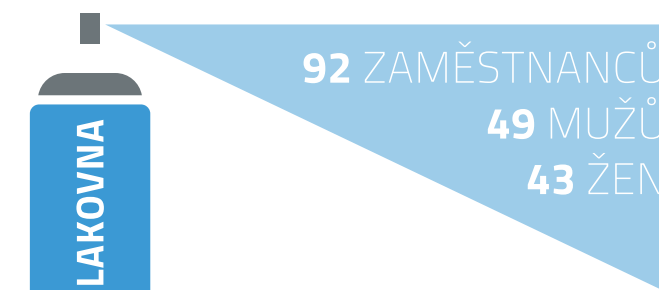


ZAMĚSTNANCI – FAKTA & ČÍSLA



PRŮMĚRNÝ
VĚK
40

POHLAVÍ
ŽENY
45% / 212
MUŽI
55% / 260



5. KVALITA

Kvalita našich produktů je zásadní. Proto se naše oddělení kvality rozrostlo na 21 zaměstnanců (7 v zákaznickém servise, 6 na vstupní kontrole, 5 na výstupní kontrole, dva technici a jeden manažer). Snaží se snižovat riziko poškození kol ve výrobě, odhalit včas zmetky a materiálové vady, proto oddělení kvality úzce spolupracuje např. s oddělením industrializace nebo s výrobou. Zákaznická podpora neřeší jen reklamace a dotazy, ale připravuje vzdělávací programy a kurzy pro zákazníky, aby jim poskytla potřebné znalosti k vyřešení drobných reklamací přímo na prodejnách.

TESTOVÁNÍ PRODUKTŮ

Své produkty netestujeme pouze v BFI v oddělení kvality, ale také v nejlepších českých a německých laboratořích tak, abychom mohli zákazníkům nabídnout kola, která splňují a překračují náročné světové standardy. Jednou z nejlepších testovacích laboratoří je německá EFBe Prüftechnik, která testuje pevnost a tuhost našich ráhů.



RYCHLEJŠÍ VYŘÍZENÍ REKLAMACÍ

Nejvýraznějším úspěchem oddělení kvality ve FR2020 bylo zkrácení doby řešení reklamace. Díky tomu se nám podařilo nejen potěšit zákazníky, ale snížit náklady na řešení reklamací. Meziročně se nám podařilo zkrátit průměrný čas potřebný k vyřešení reklamace o polovinu.

PRŮMĚRNÝ ČAS NA VYŘEŠENÍ B2B REKLAMACE VE DNECH

3/2019	🕒🕒🕒🕒🕒🕒🕒🕒🕒	8,52
4/2019	🕒🕒🕒🕒🕒🕒🕒🕒	6,41
1/2020	🕒🕒🕒🕒🕒🕒🕒🕒	6,21
2/2020	🕒🕒🕒🕒	4,01

PLÁNY A CÍLE NA FR2021

- Dokončit vstupní kontrolu u 95 % komponent za méně než 2 dny
- Nepřekročit průměrně jeden den (a maximum 3 dny) na odpověď zákazníkovi po přijetí reklamace
- Nepřekročit 2 týdny na vyřešení zákaznické reklamace
- Pravidelně monitorovat náklady spojené s řešením reklamací
- Efektivně využívat QC modul u výstupní kontroly
- Zaměřit se na problémové oblasti, kde vznikají poškození a vylepšit je
- Příprava nových manuálů

6. LOGISTIKA



Petr Krkoška - Ředitel logistiky

Jaký byl FR2020 pro oddělení logistiky?

Mám radost, že se nám podařilo dodat materiál včas bez nutnosti zavírat výrobní linky. Byl to náročný test pružnosti našeho oddělení a dodavatelského řetězce. Minulý rok jsme museli překonat všemožné problémy – nejdříve jsme měli nedostatek materiálu pro výrobu, pak jsme naopak čelili poklesu poptávky a dodávky materiálu jsme odsouvali, jak jen to šlo. A to vše v režimu home office, na který jsme najeli ze dne na den. 60 % všech dodávek je z Asie, proto si umíte představit, kolik dalo práce vše zvládnout. V dubnu se situace začala obracet, podařilo se nám včas postavit vzorky a prezentovat kolekci pro následující sezónu našim zákazníkům.

Jak se změní trh v budoucnosti?

Budoucnost přeje cyklistice. Lidé více a více času věnují sportu a volnočasovým aktivitám, jízda na kole patří k těm nejoblíbenějším aktivitám. Rovněž infrastruktura se pro cyklistiku rok od roku zlepšuje. Jsem přesvědčen, že kolo zvolí mnohem více lidí jako dopravní prostředek na cestu do práce a můžeme očekávat, že budeme vídat víc a víc cyklistů na elektrokolech než na kolech. Pro nás je to jednoznačně signál připravit se vyrábět elektrokola na více, ideálně všech výrobních linkách.

Co bude největší výzvou pro FR2021?

Zajistit materiál do výroby včas. Cyklistický průmysl v celé Evropě čelí nedostatku kol i elektrokol. Lidé během pandemie kupovali kola a všichni výrobci se snaží o doplnění jejich zásob, objednávají materiál od svých dodavatelů a následkem je prodlužování dodacích dob. S pandemií se svět ještě stále nevypořádal a nevíme, nakolik nám její další průběh naruší náš dodavatelský řetězec. Stejně důležitým cílem bude snížit obrátku našich zásob. Jednoduše usilujeme o to, aby se materiál ve skladu neohřál a putoval ihned do výroby. K tomu směřují i veškeré naše aktivity ve skladu materiálu. Nejsme nastavení na just-in-time výrobu ani se tímto směrem nechceme vydávat, ale usilujeme o to najít rovnováhu mezi hodnotou zásob a flexibilitou.

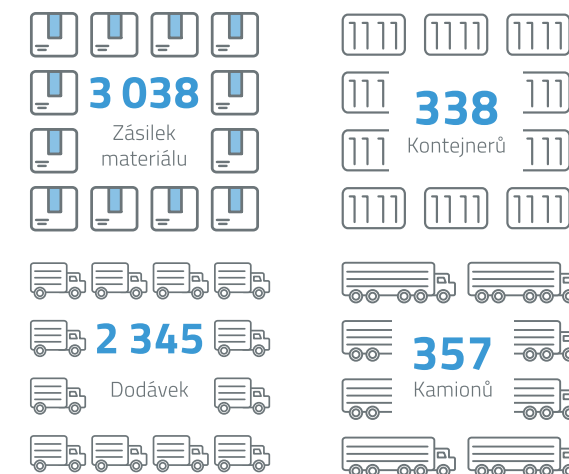
SKLAD MATERIÁLU

Ve FR2020 jsme pracovali na zlepšení produktivity, nakládání se skladovým místem a zkrácení doby, kdy je materiál na skladě.

- Nové prachotěsné regály pro pláště, u kterých klesne zásoba pod balicí jednotku
- Nové pracoviště pro díly a příslušenství
- Nový balicí stroj na pracovišti balení
- Nové rozmístění regálů pro zkrácení vzdáleností a manipulačních časů
- Zvýšení schopnosti dokončovat nedodělky, a to o celých 100 % z 50 na 100 kusů týdně
- Zkrácení doby potřebné na vyložení kontejneru ze 180 minut na skvělých 100 minut při zachování stejného počtu pracovníků

SKLAD MATERIÁLU V ČÍSLECH

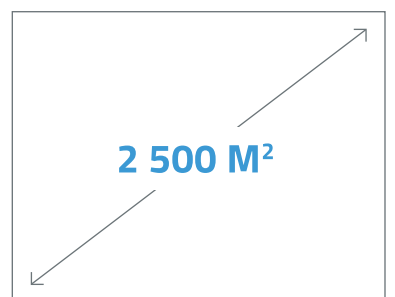
VE FR2020
JŠME
PŘIJALI



DOHROMADY
**14 ZÁSILEK
ZA DEN A V
CELKOVÉM
OBJEMU
50 000 M³**



KAPACITA MATERIÁLOVÉHO SKLADU



PLÁNY A CÍLE NA FR2021

Udržet preferovaný systém uskladnění materiálu po celý rok. Po srpnové inventuře máme ve skladu nejlepší možnou výchozí pozici. Z minulých let jsme se poučili a víme, že musíme neustále uvolňovat úložná místa pro nově přichozí materiál, abychom zabránili zahlcení skladu či nutnosti naskladnění materiálu na nepreferovaná úložná místa. Vyzkoušeli jsme několik typů vychystávací techniky a tou nejvhodnější chceme nahradit naši současnou flotilu.

7. PLÁNOVÁNÍ

Plánování je u firmy naší velikosti klíčové pro hladkou a efektivní výrobu. Neustále proto vyvíjíme a zlepšujeme procesy, abychom mohli vyrábět více kol za méně času. To vše v maximální kvalitě a s přesně odpovídajícím počtem pracovníků. Malé změny v plánování mohou znamenat obrovskou úsporu času a prostředků na konci výrobního procesu.

ÚSPĚCHY PLÁNOVACÍHO ODDĚLENÍ VE FR2020

Podařilo se dokončit více nedodělků, což bylo naším hlavním cílem. Taktéž jsme zpřesnili plánování vzorků a celkově zprůhlednili informace o dodávkách materiálu, díky čemuž jsme mohli lépe využívat lidské zdroje a dostupné výrobní kapacity. Drobných zlepšení jsme dosáhli i v oblasti rozvrhování výrobního plánu na výrobní linky a připravili ERP systém pro nové nástroje řízení kapacitního plánování lakovny.



PLÁNY A CÍLE NA FR2021

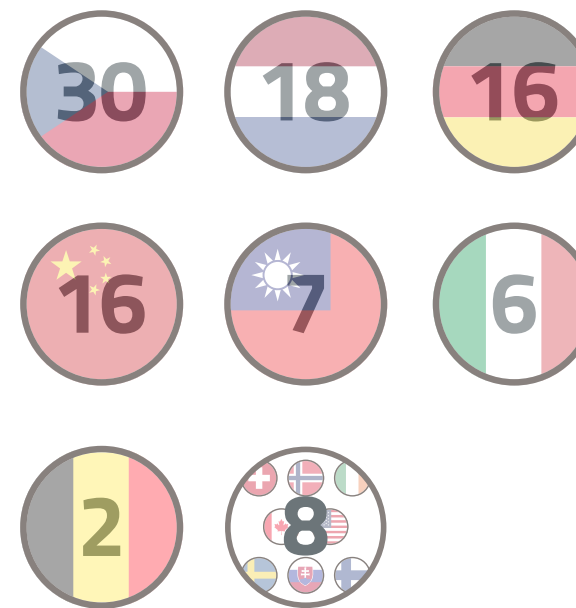
Lakovna je nyní úzkým místem naší výroby. Budeme se zabývat kapacitním plánováním lakovny s cílem využít maximálně naši současnou kapacitu, pomůže nám k tomu nový plánovací modul v ERP. Chceme naplánovat takový mix kol a elektrokol, abychom eliminovali ztrátové časy a maximálně využili kapacitu závěsů na dopravníku. Vyvíjíme nástroje, díky kterým budeme moci provádět simulace různých scénářů v rámci ERP, a vylepšit tak celý proces.

8. NÁKUP

Splnili jsme naše cíle spojené s dodávkami materiálu. Úspěšní jsme byli také v oblasti snižování zásob. Rozhodli jsme se podrobit celý skladový management nezávislému auditu třetí strany, který nám poodkryl oblasti pro zlepšení, kterými se budeme v následujících měsících zabývat.

ODKUD JSOU NAŠI DODAVATELÉ MATERIÁLU

103 dodavatelů z 15 zemí



PLÁNY A CÍLE NA FR2021

Dle zmiňovaného auditu máme prostor ke zlepšení klíčových oblastí od procesů, systému, lidských zdrojů i měření výkonnosti a vyhodnocování. V následujícím roce se budeme prioritně zabývat zásobami a jejich obrátkovostí. Zde sledujeme největší potenciál s přímým dopadem na finance, a to je v době firemního růstu extrémně důležité. Naším ambiciózním plánem je snížit hodnotu zásob materiálu o 15 %, což odpovídá dle výsledků z tohoto roku částce 2,2 milionu euro.

Ač bychom chtěli více objednávat z Evropy, možnosti jsou omezené. Mnoho evropských dodavatelů vyrábí v Asii a těch, co vyrábí v Evropě, je minimum. Nicméně ani Evropa není bez rizik. Během první fáze pandemie byly dodávky z Itálie jedním z největších rizik.

9. VÝROBA



Martin Kocůrek - Ředitel výroby

Co si budeš pamatovat z FR2020?

Solidaritě, tvrdou práci a týmového ducha BFI. Protože navzdory nepříznivým okolnostem jsme ukázali, že jsme silná a stabilní společnost s loajálními a pracovitými zaměstnanci. I přes nucenou odstávku výroby jsme nakonec dokázali dosáhnout rekordních prodejů.

Co byl největší úspěch výroby?

Jsem rád, že díky skvělé spolupráci s ostatními odděleními jsme zvládli odstávku a krizi. Je skvělé, že zaměstnanci pracovali nad rámec svých povinností, abychom dohnali skluz, že všichni pracovali na růstu společnosti.

Jak bude BFI vypadat za 10 let?

Doufám, že jednoho dne bude BFI největším výrobcem kol a elektrokol ve střední Evropě. Budeme vyrábět nejkvalitnější kola, naši zaměstnanci budou pracovat na nejlepších linkách a vše půjde mnohem plynuleji než dnes. Také doufám, že tou dobou už nebudeme potřebovat v administrativě ani kousek papíru a vše konečně zvládneme online.

Co čeká výrobu v nejbližší době?

Úspěšně jsme spustili novou moderní Air linku, kterou právě testujeme na přípravě rámců. Air linka nám dovolí vyrábět rychleji s menším počtem defektů, takže naším cílem v blízké budoucnosti je zavést toto řešení na co nejvíce linek. Začneme linkami pro elektro kola, které jsou zásadní pro růst obrátu firmy. Výroba elektro kol je ve srovnání se standardními koly náročná, takže nové Air linky by nám měly pomoci dosáhnout cíle příštího roku: vyrobit 70 000 elektro kol.



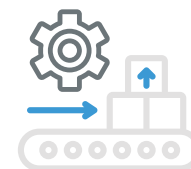
Ve FR2020 se nám podařilo se vyrobit 165 768 kol, z čehož 45 182 pod našimi značkami Superior, Rock Machine and Frappé. Vyrobili jsme 49 365 elektro kol, o 11 tisíc více než minulý rok. Trend je jasný: podíl prodaných elektro kol roste na všech trzích.

Abychom pokryli zvyšující se poptávku po našich kolech a vylepšili výrobní kvalitu, zavedli jsme ve FR2020 několik novinek – moderní Air linku pro přípravu rámců nebo automatické zkracovačky řetězů a bowdenů. Vylepšili jsme také pracoviště přípravy blatníků. Všechny změny mají stejný cíl: zvýšit kvalitu, efektivitu a poskytnout našim kolegům ve výrobě příjemnější a pohodlnější pracovní prostředí. Zahájili jsme přípravy na zavedení dalších Air linek na montáž elektro kol.

VÝROBA V ČÍSLECH



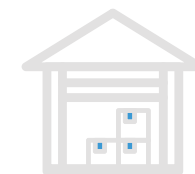
**13 LIDÍ
PRACUJE
NA JEDNÉ
VÝROBNÍ LINCE**



**KOLA
VYRÁBÍME
NA 9 LINKÁCH**



**ZA HODINU NA JEDNÉ LINCE
VYROBÍME V PRŮMĚRU
14 KOL NEBO 9 ELEKTROKOL**



**KAPACITA SKLADU KOL
JE 50 TISÍC KUSŮ NA
9 000 M²**



**ZÁKAZNÍCI SI MOHOU VYBRAT ZE
4 ZNAČEK ELEKTROPOHONŮ**

**KDYBYSTE SPOJILI VŠECHNY ŘETĚZY Z
VYROBENÝCH KOL ZA FR2020, DOSÁHL
BY TENTO ŘETĚZ Z KOPŘIVNICE DO VÍDNĚ
(207 KM).**



CO JE NA VÝROBĚ BFI JEDINEČNÉ?

Pružnost

Umíme vyrobit až dvacet různých modelů kol a elektro kol denně

Vlastní lakovna

Dokážeme nalakovat rámy a další díly jakýmkoliv odstínem a vždy stejně, barvy si sami mícháme

Zkušenosti a řemeslo

Kola vyrábíme desítky let, máme vlastní vývoj a výzkum, obrovské zkušenosti s vývojem a výrobou elektro kol, kola testujeme v nejlepších laboratořích

Příjemné pracovní prostředí

Ve výrobě naši kolegové pracují pouze v jednosměnném provozu

PLÁNY A CÍLE PRO FR2021

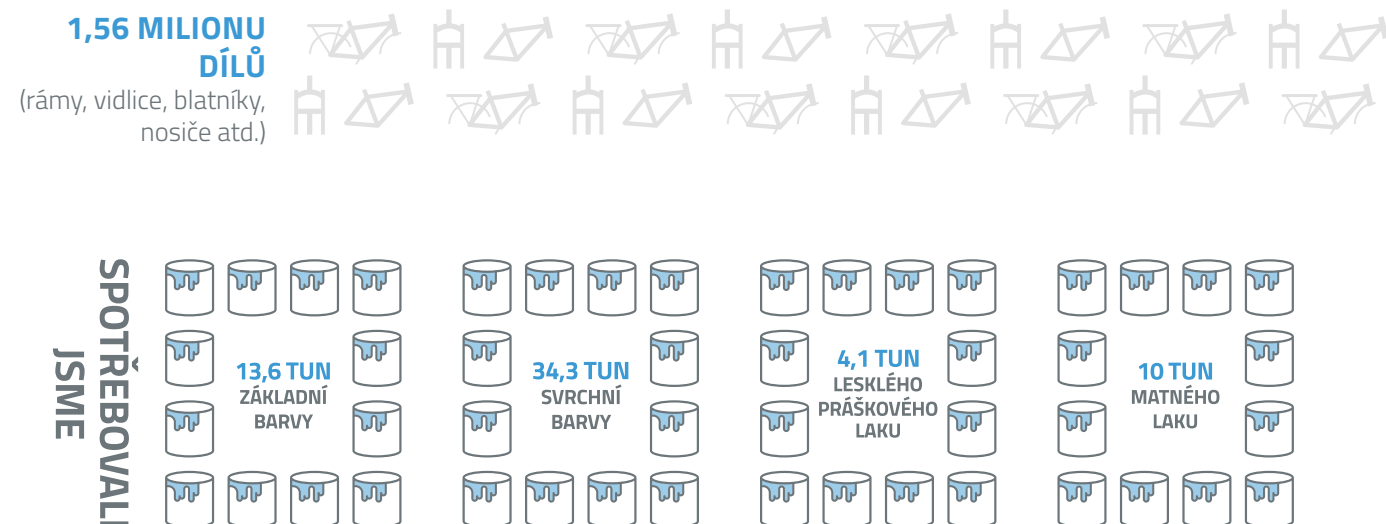
Hlavním cílem výroby je vyrobit 213 tisíc kol a zvýšit zastoupení elektro kol, což se nám v posledních letech daří. Oproti FR2015 vzrostla výroba elektro kol šestkrát. A neplatí to pouze pro zahraniční OEM zakázky, ale prodej elektro kol strmě roste i na domácím trhu.

10. LAKOVNA

VE FR2020 JSME DOKONČILI ŘADU DŮLEŽITÝCH PROJEKTŮ

- výměna technologie nanášení základní barvy z mokré na práškovou
- úprava dopravníků a závěsů lakovaných dílů
- změna výrobního kontrolního systému na nový SIEMENS SIMATIC S7-300

LAKOVNA V ČÍSLECH



TŘI NEJOBLÍBENĚJŠÍ
BARVY FR2020:

1. JET BLACK
2. MILLIONAIRE BLUE
3. ELEGANCE GREEN



11. VÝZKUM A VÝVOJ

Díky mnohaletým zkušenostem a spoustě projektů, které vznikly v oddělení výzkumu a vývoje, můžeme hrdě prohlásit: umíme dělat špičková kola. Naše oddělení výzkumu a vývoje zaměstnává 27 odborníků, kteří při navrhování kol využívají nejmodernější nástroje jako 3D tisk, počítačové simulace a testování. Díky nim je možné ambiciózní nápady našich produktových manažerů převést do reality. Oddělení vývoje se podílí také na vylepšování samotné výroby. V útrobách BFI vzniká například vlastní pohon elektrokol Sport Drive, společně s našimi OEM zákazníky pracuje náš tým například na projektu sdílených kol nebo konceptu městského kola s vysokým užitným zatížením.

Ve FR2020 se v oddělení vývoje pracovalo také na zavedení nových modulů do interního ERP systému, kolegové spolupracovali s oddělením logistiky na přípravě systému pro online plánování při výrobě vzorků, nebo úspěšně dokončili kontrolní proces u kusovníků (BOM – Bill of Material) u nedodělků, aby minimalizovali rizika výroby.

Tým vývoje a výzkumu pracoval na vývoji čtvrté generace našeho vlastního pohonu elektrokol Sport Drive a představil několik novinek

- Nosičová baterie s předním nebo středovým motorem
- Plně integrovaná baterie pro středový motor
- Nový firmware pro baterii, display a nový omezovač
- Voděodolné standardy IPX5 a IPX7
- Bluetooth diagnostika a testování

Velmi důležitým projektem bylo zavedení elektro pohonů Bosch do nabídky BFI, díky čemuž můžeme nejen kola vlastních značek Superior, Rock Machine a Frappé nabízet širšímu spektru zákazníků.



PLÁNY A CÍLE NA FR2021

Naším dlouhodobým cílem je zvýšit kapacitu lakovny, která je jediným pracovištěm BFI s dvousměnným provozem. Nyní prozkoumáváme možnosti zřídit kompletně automatizovanou robotickou lakovací linku, která by výrazně zrychlila proces lakování bez nutnosti přidávat směny. Chceme implementovat nové standardy, abychom opět zvýšili kvalitu a produktivitu lakovací linky.

PLÁNY A CÍLE NA FR2021

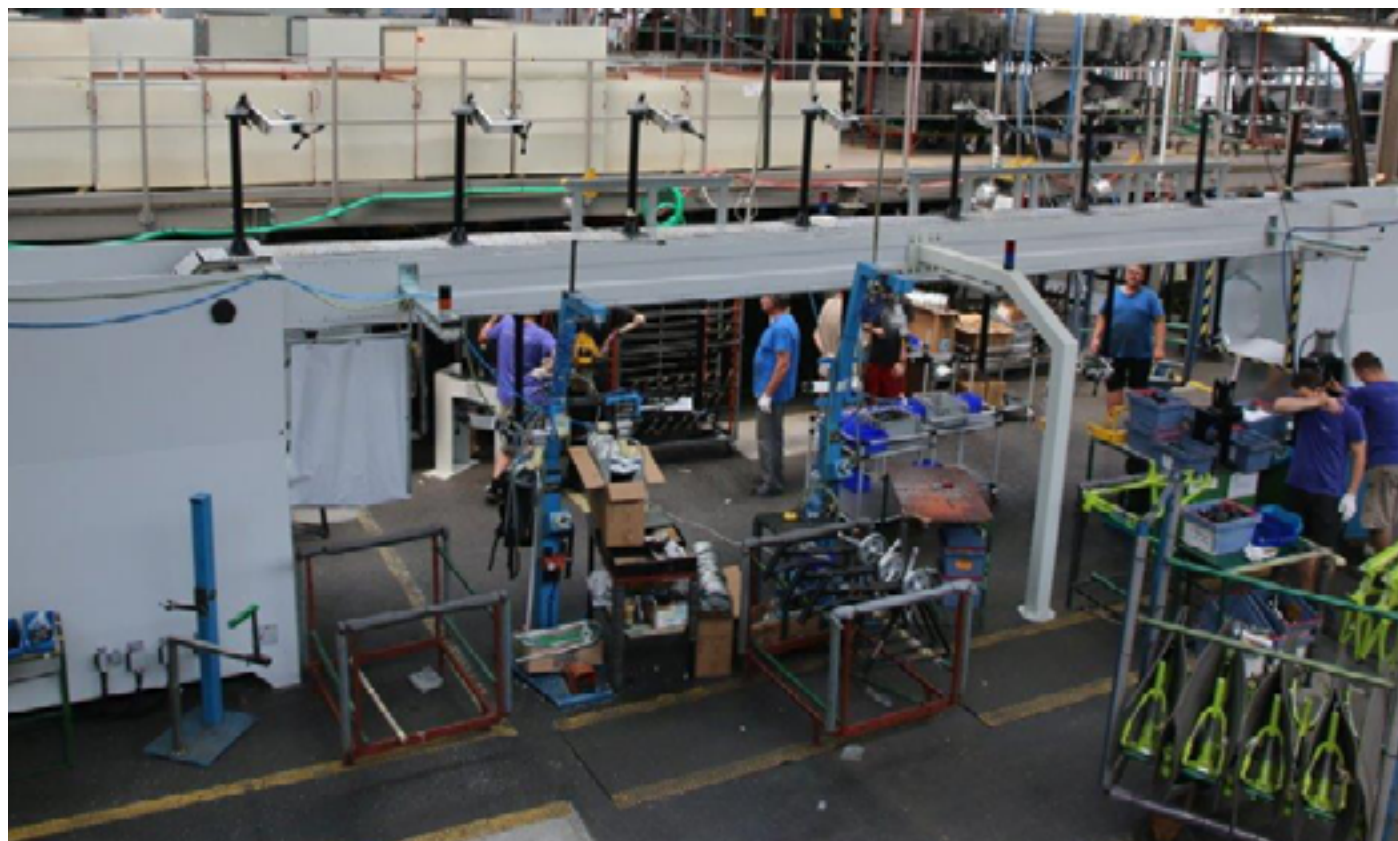
Hlavním cílem oddělení je vyvíjet úspěšné projekty pro naše značky i OEM zákazníky a pomoci tak prodat sofistikovaná elektrokola s širokým spektrem motorů, aby byla konkurenceschopná vedle světové špičky. Prioritou je vývoj rámců pro plně integrované vysokokapacitní baterie, maximální integrace motorů a dalších dílů kol tak, aby výsledné elektrokolo bylo lehké, s moderním a čistým designem.

12. INDUSTRIALIZACE

Oddělení industrializace je jednou z nejmladších částí struktury BFI. Zabývá se zvýšením produktivity, zvětšením produkce, efektivitou, ergonomií pracovního prostředí a automatizací výrobních linek. Jedním z nejzajímavějších počínů tohoto oddělení ve FR2020 bylo zavedení moderní Air linky na přípravě rámců, díky které výrazně klesá riziko poškození rámců, zvyšuje se rychlost výroby a pracovníci získávají lepší pracovní ergonomii. Povedlo se také zavést automatické stroje pro krácení řetězů a bowdenů a vylepšit stanoviště přípravy blatníků.

Ve FR2020 jsme dokončili projekty

Nové pracoviště balení příslušenství: tiskárna, balení na blistry, krabice a balení pro zákazníky
Konzultace pro zavedení nejlepších řešení výrobních linek, přípravy a finální montáže
Zavedení nové Air linky a lisů na stanoviště přípravy rámců



PLÁNY A CÍLE NA FR2021

- Zavedení Air linek pro finální montáž
- Přesun logistiky a vybalování materiálu z výroby do skladu
- Zrychlení a zjednodušení výroby, na kterém pracuje oddělení neustále

13. IT ODDĚLENÍ

Ne všichni hrdinové nosí masku. Naše IT oddělení hraje klíčovou roli v BFI: spravuje veškerou komunikaci, životně důležitý hardware, stará se o funkčnost a rozvoj sítě, chrání BFI před hackerskými útoky, vylepšuje procesy a veškeré interní systémy, zavádí nejnovější systémy pro plánování, nákup, obchod, výrobu i marketing. Neexistuje oddělení firmy, které by dokázalo fungovat bez našeho oddělení IT.

Co se povedlo ve FR2020

Nový BFI Portál pro zjednodušení a zefektivnění komunikace mezi odděleními, pro sdílení důležitých informací jako technických výkresů, fotek, návrhů kol, výsledků testování kol atp.
Dokončení modulu kvality, díky kterému se snadněji odhalují defekty a poškození kol, aby se předcházelo zákaznickým reklamacím
Zavedení Microsoft Power BI pro manažerské a uživatelské výstupy
Nový kompletní proces prodeje příslušenství skrze B2B portál včetně systému reklamací

ROK IT ODDĚLENÍ V ČÍSLECH



60 ZAMĚSTNANCŮ

zachráněno od kompletní ztráty dat (a případného infarktu) způsobených hackery a viry



15 000 OBĚDŮ

objednaných skrze nově vyvinutý portál



25 000 SPAMŮ

odfiltrováno ze schránek kolegů



6 MILIONŮ

kliknutí myši

PLÁNY A CÍLE PRO FR2021

- Další rozvoj a vylepšení BFI Portálu s novými funkcemi
- Vývoj online rezervačního systému kol pro naše weby
- Track & Trace systém pro lakovnu
- Vývoj nové produktové databáze pro vylepšení výroby
- Představení nového DMS systému pro správu, vizualizaci a ukládání dat

14. MARKETING

Ve FR2020 jsme i v marketingu splnili cíle z loňska. Podařilo se nám odpovídajícím a zábavným způsobem představit kolekce kol našich značek, propagovat produkty a práci BFI, rozvíjet základnu fanoušků na sociálních sítích a rozšiřovat povědomí o značkách na zahraničních trzích. Ve velmi náročné době, jakou konec FR2020 bezesporu byl, se nám povedlo prezentovat našim zákazníkům důležité novinky z kolekcí 2021 nejen online, ale i osobně.

NOVÉ ONLINE WORKBOOKY PRO B2B A VÝVOJ WEBŮ

Naším B2B zákazníkům jsme představili vylepšené online workbooky, které slouží jako přehledný zdroj informací pro prodejce. Letos poprvé měli obchodníci možnost předobjednat kola přímo z online workbooku, doplnili jsme detailní fotky, prodejní benefity u každého produktu a přidali sekci doplňků a příslušenství.



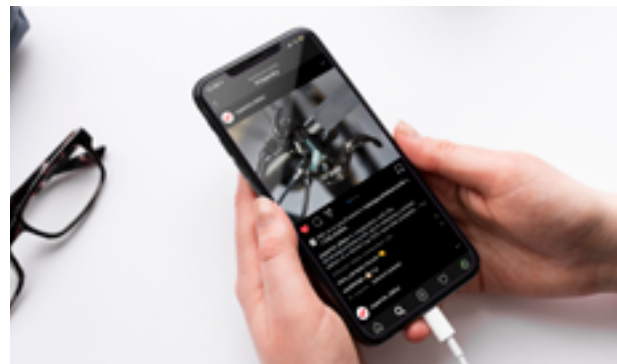
DISTRIBUTORS MEETING

I přes celosvětovou krizi se nám podařilo na poslední chvíli zorganizovat prezentaci novinek pro FR2021 našich značek Superior, Rock Machine a Frappé. V polovině července jsme se s distributory a jejich zákazníky setkali v Praze. Prezentace novinek měla velký úspěch, který potvrdily historicky nejvyšší předobjednávky kol a příslušenství.



SOCIÁLNÍ SÍTĚ

Obsah, který se světem sdílíme prostřednictvím sociálních sítí, funguje. Základna fanoušků neustále narůstá, stejně jako jejich zapojení. Dostáváme pozitivní zpětnou vazbu na produkty i obsah, kterým komunikujeme naše značky směrem k veřejnosti. Sázíme na vysoce kvalitní obrazový materiál a jednoduchá a informačně nabitá sdělení. Ve FR2020 jsme představili nové profily naší nejmladší značky, Frappé. Pracujeme na jazykových mutacích webů i sociálních sítí pro jednotlivé trhy.



NOVÝ B2B PORTÁL: VŠE V JEDNOM

Ve spolupráci s obchodním oddělením jsme do našeho B2B portálu připravili nové marketingové funkce. Zákazníci tak na jednom místě najdou přehled sociálních sítí, marketingové novinky z jednotlivých značek i BFI. Na pár kliknutí se dostanou k veškerému marketingovému obsahu, který mohou využívat pro propagaci našich značek na svých trzích.



4 ZNAČKY,
3 DNY,
300 NOVÝCH KOL,
250 ZÁKAZNÍKŮ



DISTRIBUTORS MEETING 2021



PLÁNY A CÍLE NA FR2021

Na FR2021 plánujeme nové weby pro naše značky, které propojíme s B2B portálem. Budou fungovat na připravované produktové databázi, což minimalizuje rizika chyb a nepřesností, urychlí práci s webem a dovolí využít moderní technologie pro prezentaci našich produktů. Plánujeme zavést nové nástroje zákaznického servisu, abychom zákazníkům ulehčili výběr kol, pomohli s reklamací a získali zpětnou vazbu.

15. BFI: ZELENÁ FIRMA

Milujeme jízdu na kole přírodou. Proto ji chceme co nejvíce ochránit. Cyklistická branže podporuje ekologii už samotným produktem – kolem. Více a více lidí používá kolo nejen jako sportovní vybavení, ale jako náhradu neekologických způsobů dopravy. Roste popularita elektrokol, která mají obrovský potenciál zejména ve městech při dojíždění za prací a do škol. Proto investujeme spoustu prostředků na vývoj elektrokol a městských sdílených kol. Plánujeme vývoj rodinných kol, která hlavně v městech mohou znamenat jednoduchou, levnou a ekologickou variantu druhého auta v rodině.

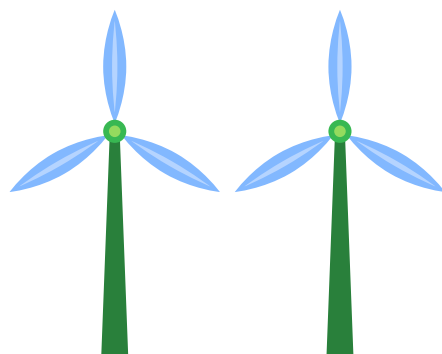
V poslední době jsme přijali několik kroků ke snížení naší uhlíkové stopy. Nejen ve výrobě, ale i v administrativě. Každoročně vylepšujeme výrobu a myslíme u toho na to, abychom snižovali její ekologickou zátěž.

VÝROBA A ADMINISTRATIVA

- Snížení emisí lakovny, využití barev na vodní bázi
- Balení kol pomocí recyklovaných materiálů
- Vlastní čistička odpadních vod
- Digitalizace: méně papíru, více elektronické komunikace
- Podpora zaměstnanců k jízdě na kole do práce formou převedení kilometrů na benefity
- Zrušení plastových obalů v jídelně
- LED osvětlení kanceláří, chodeb a výroby
- Třídění odpadu a recyklace

SKLADY

- Instalace automatických dveří pro zamezení zbytečného větrání
- Plně programovatelné LED osvětlení ve skladech a ve výrobě, které se automaticky zhasíná



16. FINANČNÍ VÝKAZY

ROZVAHA V PLNÉM ROZSAHU KE DNI 30.6.2020

OZNAČ.	AKTIVA	BĚŽNÉ ÚČETNÍ OBDOBÍ			
			Brutto	Korekce	Netto
	AKTIVA CELKEM	1	1 400 245	321 861	1 078 384
B.	Stálá aktiva	3	432 755	248 751	184 004
B.I.	Dlouhodobý nehmot. majetek	4	52 671	48 916	3 755
B.I.1.	Nehmotné výsledky vývoje	5	14 617	12 242	2 375
B.I.2.	Ocenitelná práva	6	37 822	36 610	1 212
B.I.2.1.	Software	7	10 820	9 608	1 212
B.I.2.2.	Ostatní ocenitelná práva	8	27 002	27 002	0
B.I. 4.	Ostatní dlouhodobý nehmotný majetek	10	70	64	6
B.I.5.	Poskytnuté zálohy na DNM a nedokončený DNM	11	162	0	162
B.I.5.2.	Nedokončený dlouhodobý nehm. majetek	13	162	0	162
B.II.	Dlouhodobý hmot.majetek	14	379 451	199 202	180 249
B.II.1.	Pozemky a stavby	15	194 741	50 609	144 132
B.II.1.1	Pozemky	16	13 675		13 675
B.II.1.2	Stavby	17	181 066	50 609	130 457
B.II.2.	Hmotné movité věci a jejich soubory	18	156 537	131 661	24 876
B.II.4.	Ostatní dlouhodobý hmotný majetek	20	20 225	16 932	3 293
B.II.4.3	Jiný dlouhodobý hmotný majetek	23	20 225	16 932	3 293
B.II.5.	Poskytnuté zálohy na DHM a nedokončený DHM	24	7 948	0	7 948
B.II.5.1	Poskytnuté zál. na dlouh. hmotný majetek	25	1 583	0	1 583
B.II.5.2	Nedokončený dlouh. hmotný majetek	26	6 365	0	6 365
B.III.	Dlouhod.finanční majetek	27	633	633	0
B.III.1.	Podíly - ovládaná osoba nebo ovládající	28	633	633	0
C.	Oběžná aktiva	37	960 125	73 110	887 015
C.I.	Zásoby	38	657 040	12 322	644 718
C.I.1.	Materiál	39	397 823	11 118	386 705
C.I.2.	Nedokončená výroba a polotovary	40	42 491	0	42 491
C.I.3.	Výrobky a zboží	41	216 726	1 204	215 522
C.I.3.1	Výrobky	42	215 369	1 204	214 165
C.I.3.2	Zboží	43	1 357	0	1 357
C.I.5.	Poskytnuté zálohy na zásoby	45	0	0	0

ROZVAHA V PLNÉM ROZSAHU KE DNI 30.6.2020

OZNAČ.	AKTIVA	BĚŽNÉ ÚČETNÍ OBDOBÍ			
			Brutto	Korekce	Netto
C.II.	Pohledávky	46	302 555	60 788	241 767
C.II.1.	Dlouhodobé pohledávky	47	12 724	0	12 724
C.II.1.4.	Odložená daňová pohledávka	51	12 531	0	12 531
C.II.1.5.	Pohledávky-ostatní	52	193	0	193
C.II.1.5.2	Dlouhodobé poskytnuté zálohy	54	5	0	5
C.II.1.5.4	Jiné pohledávky	56	188	0	188
C.II.2.	Krátkodobé pohledávky	57	289 831	60 788	229 043
C.II.2.1	Pohledávky z obchodních vztahů	58	278 619	60 788	217 831
C.II.2.4	Pohledávky-ostatní	61	11 212	0	11 212
C.II.2.4.4	Krátkodobé poskytnuté zálohy	65	1 571	0	1 571
C.II.2.4.5	Dohadné účty aktivní	66	9 222	0	9 222
C.II.2.4.6	Jiné pohledávky	67	419	0	419
C.IV.	Peněžní prostředky	75	530	0	530
C.IV.1.	Peněžní prostředky v pokladně	76	74	0	74
C.IV.2.	Peněžní prostředky na účtech	77	456	0	456
D.	Časové rozlišení	78	7 365	0	7 365
D.I.1.	Náklady příštích období	79	7 365	0	7 365
D.I.3.	Příjmy příštích období	81	0	0	0

ROZVAHA V PLNÉM ROZSAHU KE DNI 30.6.2020

OZNAČ.	PASIVA	Číslo řádku	STAV V BĚŽNÉM ÚČET.OBD.	STAV V MINULÉM ÚČET.OBD.
	PASIVA CELKEM	101	1 078 384	1 226 125
A.	Vlastní kapitál	102	467 069	408 269
A.I.	Základní kapitál	103	38 595	38 595
A.I. 1.	Základní kapitál	104	38 595	38 595
A.II.	Ážio a kapitálové fondy	107	330	-3 760
A.II.2.	Kapitálové fondy	109	330	-3 760
A.II.2.2	Oceňovací rozdíly z přecenění maj.a zav.	111	330	-3 760
A.IV.	Výsledek hosp. min.let	118	373 434	293 426
A.IV.1.	Nerozdělený zisk minulých let nebo neuhrazená ztráta minulých let (+/-)	119	373 434	293 426
A.V.	Výsledek hospodaření běž.úč.obd.	121	54 710	80 008
B.	Cizí zdroje	123	610 838	817 017
B.I.	Rezervy	124	40 834	36 802
B.I.2.	Rezerva na daň z příjmů	126	24 598	22 678
B.I.4.	Ostatní rezervy	128	16 236	14 124
C.	Závazky	129	570 004	780 215
C.I.	Dlouhodobé závazky	130	53 145	52 359
C.I.2	Závazky - k úvěrovým institucím	134	52 884	50 980
C.I.9	Závazky - ostatní	141	261	1 379
C.I.9.3	Jiné závazky	144	261	1 379
C.II.	Krátkodobé závazky	145	516 859	727 856
C.II.2	Závazky - k úvěrovým institucím	149	375 621	551 295
C.II.3	Krátkodobé přijaté zálohy	150	9 687	13 008
C.II.4	Závazky z obchodních vztahů	151	90 735	108 633
C.II.8	Závazky - ostatní	155	40 816	54 920
C.II.8.3	Závazky k zaměstnancům	158	9 919	10 906
C.II.8.4	Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	159	6 040	6 541
C.II.8.5	Stát - daňové závazky a dotace	160	8 806	8 513
C.II.8.6	Dohadné účty pasivní	161	7 758	6 996
C.II.8.7	Jiné závazky	162	8 293	21 964
D	Časové rozlišení	166	477	839
D.I.1.	Výdaje příštích období	167	477	839

VÝKAZ ZISKU A ZTRÁT V PLNÉM ROZSAHU KE DNI 30.6.2020

OZNAČ.	TEXT	Číslo řádku	SKUTEČNOST V ÚČETNÍM OBDOBÍ	
			BEŽNÉM	MINULÉM
I.	Tržby z prodeje výrobků a služeb	01	2 217 122	2 003 486
II.	Tržby za prodej zboží	02	67 809	63 643
A.	Výkonová spotřeba	03	1 771 551	1 806 128
A.1.	Náklady na vynaložené na prodané zboží	04	50 465	48 523
A.2.	Spotřeba materiálu a energie	05	1 611 194	1 640 148
A.3.	Služby	06	109 892	117 457
B.	Změna stavu zásob vlastní činnosti (+/-)	07	72 087	-72 119
C.	Aktivace (-)	08	-10 916	-17 996
D.	Osobní náklady	09	220 633	207 073
D.1.	Mzdové náklady	10	162 249	152 330
D.2.	Náklady na soc. zabezp.a zdrav.pojištění a ost. náklady	11	58 384	54 743
D.2.1.	Náklady na soc. zabezp. a zdrav.pojištění	12	53 022	49 703
D.2.2.	Ostatní náklady	13	5 362	5 040
E.	Úpravy hodnot v provozní oblasti	14	78 095	35 473
E.1.	Úpravy hodnot dlouh.nehmot.a hmotného majetku	15	22 347	24 522
E.1.1.	Úpravy hodnot dlouh.nehmot.a hmotného majetku - trvalé	16	22 347	24 522
E.2.	Úpravy hodnot zásob	18	3 669	2 633
E.3.	Úpravy hodnot pohledávek	19	52 079	8 318
III.	Ostatní provozní výnosy	20	429 663	321 728
III.1.	Tržby z prodaného dlouhodobého majetku	21	9 008	6 953
III.2.	Tržby z prodaného materiálu	22	29 427	52 041
III.3.	Jiné provozní výnosy	23	391 228	262 734
F.	Ostatní provozní náklady	24	427 725	315 559
F.1	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	25	8 768	6 940
F.2	Prodaný materiál	26	22 351	41 657
F.3.	Daně a poplatky	27	679	718
F.4.	Rezervy v provozní oblasti a komplexní náklady příštích období	28	2 112	7 130
F.5.	Jiné provozní náklady	29	393 815	259 114
*	Provozní výsledek hospodaření	30	155 419	114 739

VÝKAZ ZISKU A ZTRÁT V PLNÉM ROZSAHU KE DNI 30.6.2020

OZNAČ.	TEXT	Číslo řádku	SKUTEČNOST V ÚČETNÍM OBDOBÍ	
			BEŽNÉM	MINULÉM
VI.	Výnosové úroky a podobné výnosy	39	65	153
VI.2.	Ostatní výnosové úroky a podobné výnosy	41	65	153
I.	Úpravy hodnot a rezervy ve finanční oblasti	42	633	-
J.	Nákladové úroky a podobné náklady	43	10 164	10 643
J.2.	Ostatní nákladové úroky a podobné náklady	45	10 164	10 643
VII.	Ostatní finanční výnosy	46	109 698	52 443
K.	Ostatní finanční náklady	47	185 002	56 778
*	Finanční výsl.hosp. (+/-)	48	-86 036	-14 825
**	Výsledek hospodaření před zdaněním (+/-)	49	69 383	99 914
L.	Daň z příjmů	50	14 673	19 906
L.1.	Daň z příjmů splatná	51	24 282	22 943
L.2.	Daň z příjmů odložená (+/-)	52	-9 609	-3 037
**	Výsledek hospodaření po zdanění (+/-)	53	54 710	80 008
***	Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)	55	54 710	80 008
*	Čistý obrát za účetní období	56	2 824 357	2 441 453

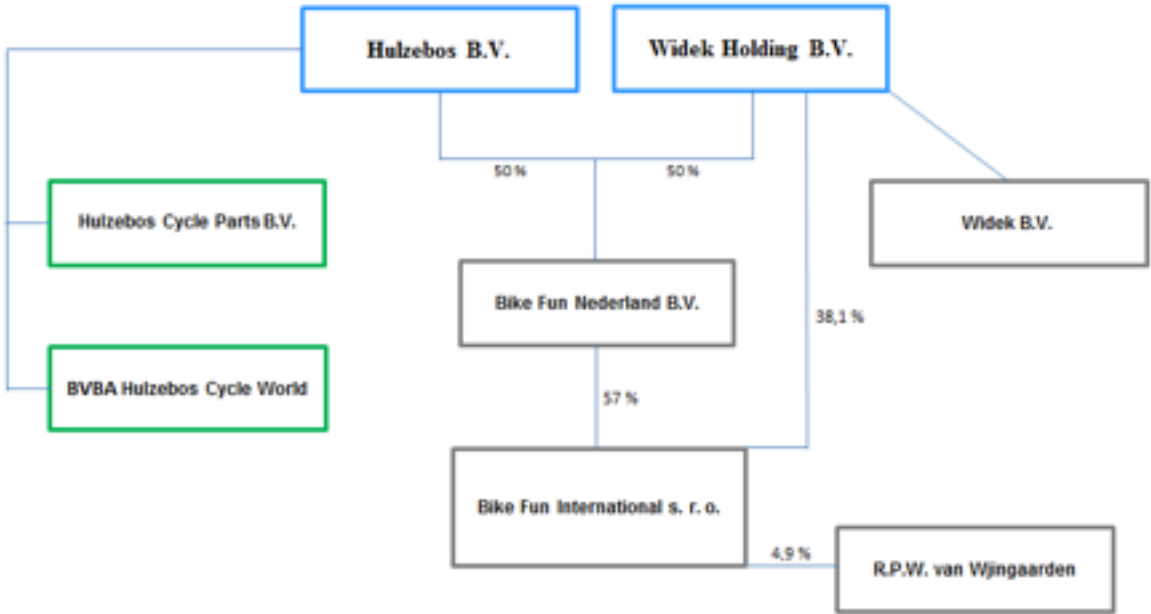
ZPRÁVA SPOLEČNOSTI BIKE FUN INTERNATIONAL S.R.O.
O VZTAZÍCH S PROPOJENÝMI OSOBAMI ZA HOSPODÁŘSKÝ ROK 2020

Společnost BIKE FUN International s.r.o. IČ: 26462346, se sídlem Kopřivnice, Areál Tatry 1445/2, PSČ: 74221, Okres: Nový Jičín, Česká republika (dále jen „Společnost“) měla v hospodářském roce 2020 dva společníky s vyšším podílem jak 20% na základním jmění a to:

1. společnost Bike Fun Nederland B.V. se sídlem Baarschot 40, 4817ZZ Breda, Nizozemské království s 57% podílem na základním kapitálu Společnosti (dále jen „BFN“) a
2. společnost Widek Holding B.V. se sídlem Haven 1, 2921AA Krimpen aan den IJssel, Nizozemské království s 38,1% podílem na základním kapitálu Společnosti (dále jen „WH“).

Mezi Společností a společnostmi BFN a WH existovaly v posledním účetním období Společnosti, tedy v období červenec 2019 až červen 2020, vztahy ve smyslu ustanovení §82 zák. č. 90/2012 Sb., zákona o obchodních korporacích, v platném znění, které jsou blíže popsány v této zprávě níže.

Společnosti BFN a WH jsou dále spřízněnými společnostmi několika dalších společností a taky tyto společnosti mají dodavatelsko-odběratelské vztahy se Společností - jedná se o Hulzebos B.V., Hulzebos Cycle Parts B.V., BVBA Hulzebos Cycle World a Widek B.V.



Společnost v průběhu hospodářského roku 2018 pořídila podíl ve výši 34% ve společnosti Total sport zp. z o. se sídlem Glogowska 157, Poznaň, Polská republika (dále jen „TS“). Mezi Společností a společnostmi TS existovaly v hospodářském roce 2020 dodavatelsko-odběratelské vztahy.

Tato zpráva tedy uvádí přehled vztahů mezi Společností a jejími spřízněnými společnostmi, aktivními v posledním účetním období Společnosti, tedy v období červenec 2019 až červen 2020.

1. Charakteristika vztahů mezi propojenými společnostmi

Vzájemné vztahy mezi Společností, BFN, WH, TS a dalšími propojenými společnostmi Hulzebos B.V., Hulzebos Cycle Parts B.V., BVBA Hulzebos Cycle World a Widek B.V. jsou založeny na trvalém obchodním vztahu výrobce a odběratele. Společnost je výrobcem jízdních kol (dále jen „výrobky“), jejichž odběrateli jsou mimo jiné i spřízněné osoby. Tyto společnosti zajišťují prodej výrobků Společnosti mimo území České republiky, a to na území zejména Belgie, Nizozemí a Polska.

Společnost se jakožto výrobce jízdních kol zaměřuje na dva hlavní typy podnikatelské činnosti. Na jedné straně vyrábí kola svých vlastních značek (Superior, Rock Machine, Frappé). Na druhé straně vyrábí kola v režimu OEM, tj. vyrábí kola pro své zákazníky pod značkami, které sama nevlastní. Jízdní kola v OEM režimu jsou vyráběna na základě požadavků konkrétního zákazníka.

Společnost vyrábí jízdní kola v režimu OEM pro spřízněné i nespřízněné osoby, přičemž tržby v režimu OEM u spřízněných osob a ostatní tržby u spřízněných osob tvořily v hospodářském roce 2020 přibližně 1,14% celkových tržeb Společnosti.

Společnost na základě výrobních plánů a požadavků zákazníka nakupuje materiál potřebný pro výrobu jak od spřízněných, tak nespřízněných dodavatelů. Společnost nakupuje materiál a služby od následujících spřízněných stran – Hulzebos Cycle Parts B.V., BVBA Hulzebos Cycle World, Bike Fun Nederland B. V., Widek B.V a Widek Holding B.V. Materiál je při montáži jízdních kol použit jak pro spřízněné odběratele, pro nespřízněné OEM odběratele a zároveň i pro montáž značkových kol Společnosti. Spřízněné strany pokrývaly přibližně 1,89% všech dodávek materiálů a služeb Společnosti v hospodářském roce 2020. Zbývajících 98,11% tvořily dodávky nezávislých dodavatelů.

2. Vztahy mezi Společností a mezi propojenými společnostmi aktivní v posledním účetním období

Předmětem všech smluvních vztahů mezi Společností a ostatními spřízněnými stranami, jež byly účinné v hospodářském roce 2020, je vzájemné plnění obou smluvních stran, a tudíž se nejedná o jednostranné závazky Společnosti. Společnosti nevzniká z těchto vztahů žádná újma. Jedná se o standardní dodavatelsko-odběratelské vztahy, které jsou založeny na následujícím principu: od uvedených společností jsou vystaveny fixní objednávky na výrobu kol, které po dokončení výroby jsou společnosti uhrazeny. Rovněž tak dodávky materiálu a služeb od uvedených společností jsou na základě vystavených objednávek ze strany Společnosti a po jejich dodání jsou řádně zaplacený.

3. Opatření přijatá Společností v zájmu nebo z podnětu spřízněných společností a jiné právní úkony učiněné v zájmu spřízněných společností

Společnost nepřijala v posledním účetním období žádná jiná opatření z podnětu spřízněných společností a ani neučinila v jejich zájmu žádné jiné úkony kromě těch, které jsou uvedené shora.

Veškeré vztahy mezi Společností a spřízněnými společnostmi aktivní v hospodářském roce 2020 byly založeny jako dvoustranné vztahy se vzájemným plněním obou stran. Společnost má za to, že z těchto vztahů jí nevznikla žádná újma.

V Kopřivnici, dne 30. 9. 2020

Ing. Petr Sazovský
Mgr. Stanislav Matušů
jednatelé společnosti
BIKE FUN International s.r.o.



BIKE FUN International s.r.o.

Areál Tatry 1445/2
742 21 Kopřivnice

info@bikefunint.com
www.bikefunint.com