

VÝROČNÍ ZPRÁVA 2018

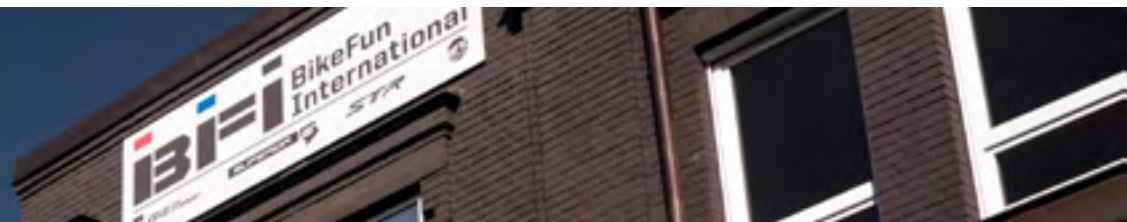


OBSAH:

Úvodní slovo.....	3
Vybraná ekonomická data.....	4
Lidské zdroje.....	6
Logistika.....	8
Nákup.....	10
Výroba.....	12
Lakovna.....	14
Kvalita.....	15
Výzkum a vývoj.....	18
Obchodní strategie.....	23
Značky ve vlastnictví společnosti BFI.....	26
OEM Zákazníci.....	39
Marketing.....	41
Prodej ve fiskálním roce 2018.....	44
Výhled na rok 2019.....	46
Výkaz zisku a ztrát.....	48
Rozvaha.....	51



ÚVODNÍ SLOVO



Vážené dámy, vážení pánové,

dovolte mi, abych se s vámi podělil o skutečnost, že společnost BIKE FUN International s.r.o. („BFI“ nebo „společnost“) měla velmi náročný fiskální rok 2018 („FR 2018“). Ve výrobě nám chyběli zaměstnanci, takže počet vyrobených kol byl ve srovnání s FR 2017 o 15 % nižší a také hospodářský výsledek byl ve srovnání s FR 2017 negativně ovlivněn směnnými kurzy. Považujeme za pozitivní, že množství prodaných kol se snížilo pouze o 2 %, a že se zvýšila průměrná prodejní cena našich značkových kol. V minulosti jsme byli zvyklí na růst obrátu každý rok, nicméně FR 2018 byl druhým rokem v řadě s poklesem obrátu (o 4,5 %). Navzdory tomu všemu dosáhla společnost zisk více než 10 mil Kč, což je pozitivní. Snažíme se udržet rostoucí úroveň našich produktů a zaměřujeme se na výrobu kol s využitím pokročilejších a složitějších technologií.

Jsme rádi, že se naši zákazníci zajímají o naše značky Superior, Rock Machine a nejmladšího člena naší rodiny BIKE FUN – Frappé. Prodej našich značek je opět vyšší – meziročně o 4 %. Věříme, že tento zájem je dán hlavně skutečností, že jsou naše kola kompletně vyráběna naší společností, od návrhu až po závěrečné fáze výroby. Jelikož se neustále rozvíjíme, vidíme budoucnost našeho podnikání v elektrických jízdních kolech – i letos jsme se intenzivně zaměřili na jejich vývoj a výrobu. Prodej elektrokol vzrostl o 21 %. Poptávka po elektrokolech roste každým rokem a my věříme, že naše společnost bude v nadcházejících letech kvůli neustálému rozvoji v této oblasti i nadále patřit mezi špičkové výrobce jízdních kol.

BFI je společnost s ručením omezeným, která byla založena dne 27. 6. 2001. Společnost je zapsána v obchodním rejstříku vedeném Krajským soudem v Ostravě, oddíl C, vložka 25241. Sídlo společnosti se nachází v Kopřivnici v Areálu Tatry 1445/2 v České republice.

Majitelé společnosti BFI (více než 20 %)	Podíl (%)
Bike Fun Nederland B.V.	57 %
WIDEK Holding B.V.	38,10 %

Členy statutárního orgánu byli k 30. 6. 2018:

■ Marinus Arie de Kwant	(jednatel)
■ Henricus Hulzebos	(jednatel)
■ Ing. Marie Matuš	(jednatelka)

1. VYBRANÁ EKONOMICKÁ DATA

V tomto roce 2018 jsme vyrobili 142 531 kol a prodali 157 326 kol.

V roce 2018 průměrná prodejní cena výrobků zůstala podobná jako minulý rok (pokles o 2 %).

Potvrdilo se, že naše společnost je silně orientovaná na export. V tomto roce export tvořil 86 % z tržeb společnosti.

Vybraná ekonomická data v tis. Kč	FR 2018	FR 2017	FR 2016	FR 2015
Obrat	1 430 366	1 497 947	1 603 323	1 304 809
Stálá aktiva	187 040	190 509	205 707	181 947
Vlastní jmění	335 719	340 367	301 793	248 153
Cizí zdroje	684 280	708 881	651 107	541 394
Krátkodobé pohledávky	318 928	338 318	236 176	189 758
Krátkodobé závazky z obchodních vztahů	75 109	47 420	44 853	90 928
Provozní výsledek	14 696	62 686	105 131	92 198
Vyrobená kola	142 531	167 204	211 097	191 711
Prodaná kola	157 326	161 019	193 732	190 743
Ukazatel rentability tržeb	1 %	4 %	7 %	7 %
Počet kol/1 zaměstnanec	400	449	575	620
Průměr zaměstnanců	356	372	367	309
Obrat na 1 zaměstnanec	4 018	4 027	4 369	4223

* Obrat je počítán jako součet: Tržeb z prodeje výrobků, služeb, zboží, prodaného majetku, prodaného materiálu a jiných provozních výnosů



Přehled o prodeji (tis. Kč)	FR 2018	FR 2017	FR 2016	FR 2015
Tržby z prodaných kol	1 343 596	1 417 397	1 554 807	1 263 713
Tržby z prodeje služeb spojených s výrobou Kol	20 346	16 131	4 447	929
Tržby z kol celkem	1 363 942	1 433 528	1 559 254	1 264 642
Počet prodaných kol	157 326	161 019	193 732	190 743

Přehled o prodeji v tuzemsku (tis. Kč)	FR 2018	FR 2017	FR 2016	FR 2015
Tržby z prodeje kol v ČR	189 248	241 930	223 839	220 815
Počet prodaných kol v ČR	20 755	27 850	30 061	34 579

Přehled prodeje do zahraničí (tis. Kč)	FR 2018	FR 2017	FR 2016	FR 2015
Tržby z prodeje kol v zahraničí	1 154 348	1 175 467	1 330 968	1 042 898
Počet prodaných kol do zahraničí	136 571	133 169	163 671	156 164
Podíl exportu	86%	83%	86%	83%

2. LIDSKÉ ZDROJE

FR 2018 byl pro HR v BFI velmi náročný. V první polovině FR 2018 byla situace stabilizovaná a v období mimo sezónu (červenec-listopad) proto nebylo příliš potřeba zvyšovat počet zaměstnanců. Jakmile ale začala hlavní sezóna, nárůst počtu zaměstnanců byl ve srovnání s objednávkami příliš pomalý a nedokázali jsme až do konce FR 2018 pokrýt poptávku.

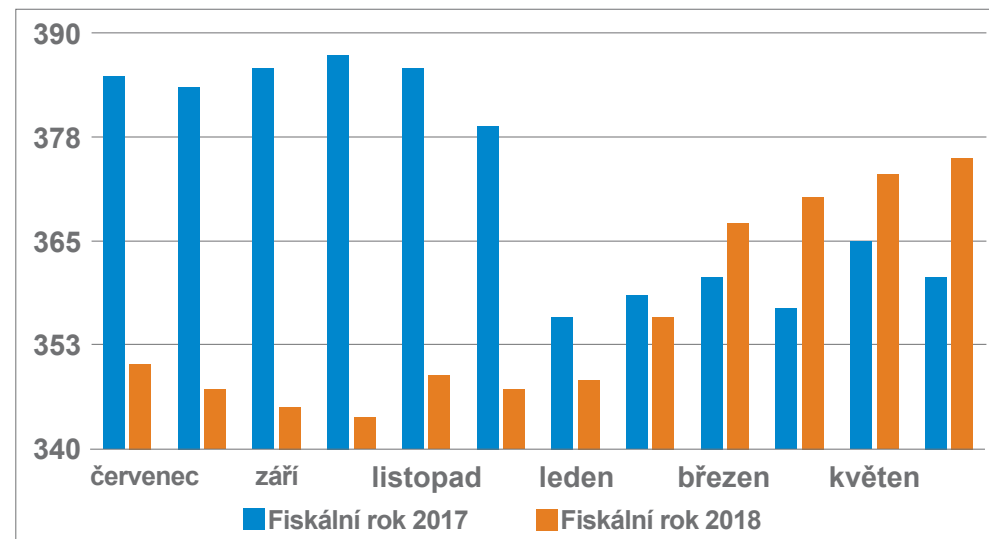
	30. 6. 2017	30. 6. 2018
Muži	215	224
Ženy	176	175
Celkem	391	399
% žen	45%	44%

K 30. červnu 2018 měla společnost BFI 399 zaměstnanců (375 dlouhodobých a 24 dočasných). Porovnáme-li to s 30. červnem 2017, došlo k nárůstu o 8 zaměstnanců.

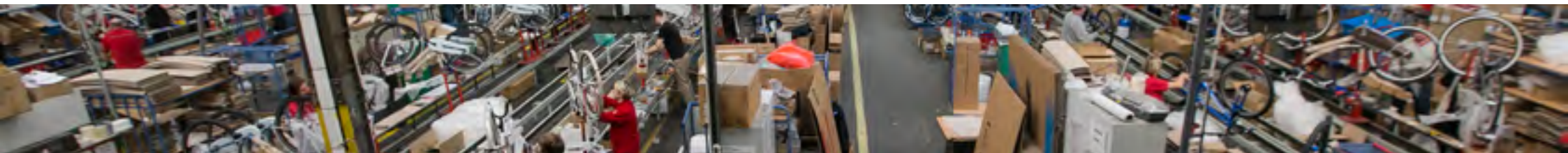
	Zaměstnanci	Stálí	Dočasní
30. 6. 2017	391	363	28
30. 6. 2018	399	375	24

Míra nezaměstnanosti v regionu Kopřivnice klesla v červnu 2018 na 2,7 % (červen 2017 – 3,3 %, červen 2016 – 4,1 %). V této ekonomické situaci BFI úspěšně zvýšila průměrný počet stálých zaměstnanců. V níže uvedeném grafu vidíte, že v říjnu 2017 jsme měli 344 zaměstnanců a v červnu 2018 to bylo 375 zaměstnanců. Bohužel to nestačilo k pokrytí výroby celého množství objednaných kol.

Průměrný počet zaměstnanců v měsících (stálí)



Došlo nám, že jsme se příliš soustředili na ty, kteří mají rádi kola („We make the bike“ je naším sloganem), ale neprodali jsme dostatečně naši největší konkurenční výhodu – jednosměnný provoz a také naši firemní kulturu s téměř rodinnou atmosférou. Aktualizovaná marketingová strategie lidských zdrojů a nový systém doporučení nám pomohou přivést do BFI více kandidátů. V minulosti naši zaměstnanci doporučili více než polovinu nově přichozích zaměstnanců. To je skvělá zpráva, protože to ukazuje, že naši zaměstnanci rádi pracují pro společnost BFI a doporučují ji přátelům nebo členům rodiny a jsou skutečnými reprezentanty značky BIKE FUN International. V posledních týdnech se nám podařilo získat dostatečný počet místních pracovníků a vyrábět stabilní množství jízdních kol na 7 výrobních linkách. Dobrou zprávou je, že výrobní linku číslo 8 zprovozníme v září 2018.



Také jsme změnilí strategické rozhodnutí spoléhat se jen na místní pracovníky, protože toto rozhodnutí omezovalo naši flexibilitu najmout více lidí v krátkém čase. Rozhodli jsme se, že přijmeme do kmenového stavu 17 pracovníků z Kuby. Jedná se o přátele a rodinné příslušníky přijaté na doporučení našich dvou dlouholetých a spolehlivých zaměstnanců z Kuby. Skvělou zprávou je, že s těmito kubánskými pracovníky rozjedeme linku číslo 9 v říjnu 2018

Jsme rádi, že během FR 2018 jsme ve výrobě zavedli školení a workshopy TWI – Pracovní instrukce, které nám pomohly lépe a účinněji zaškolit nováčky i stávající zaměstnance na nové pozice. Výhody, které jsme zaznamenali po zavedení tohoto programu, jsou kratší doba zaškolení, nižší zmetkovitost a nutnost oprav, nižší fluktuace a celkově větší pracovní spokojenost.

Toto bylo podpořeno zavedením druhé části metodiky TWI – Pracovní vztahy, která nám prostřednictvím standardizovaného přístupu pomohla budovat a rozvíjet pozitivní vztahy mezi zaměstnanci a vedoucími, a která přispívá k posílení spolupráce a motivace. Školení v oblasti pracovních vztahů nám ukázalo, jak zvládnout pracovní problémy, jak předcházet jejich vzniku, a co je nejdůležitější, pomáhá nám s aplikací zdravého „selského“ rozumu při řešení otázek zaměřených na lidi.

Ve druhé polovině FR 2018 jsme zahájili projekt s Treximou zaměřený na inovace systému odměňování, který propojí cíle společnosti, týmů a jednotlivců. Dokončili jsme již tři kroky: 1. audit stávajícího mzdového a motivačního systému, 2. hodnocení pracovních pozic, 3. srovnání mezd (benchmarking). Nyní jsme v procesu vytváření nového mzdového a motivačního systému, který začne fungovat od 1.1. 2019 a pomůže nám i do budoucna zůstat interně spravedliví a být externě konkurenceschopní.

Se všemi chystanými změnami a s lepším plánováním pracovních sil můžeme zvýšit naši výrobní kapacitu a také včas spustit výrobní linky 8 a 9, abychom zajistili splnění všech objednávek našich zákazníků.



3. LOGISTIKA



Loňský rok bychom v našem oddělení logistiky mohli nazvat jako rok stabilizace a zlepšování procesů.

SKLAD HOTOVÝCH VÝROBKŮ

Díky vyššímu prodeji a nižší výrobě nebyl náš sklad kol pod tak velkým tlakem z hlediska prostoru a my se tak mohli soustředit na stabilizaci procesů a zaměstnanců.

Navzdory tvrdé konkurenci na trhu práce v České republice jsme nebyli v logistice ovlivňováni vyšší fluktuací. Naopak díky vylepšeným procesům jsme se mohli vrátit zpět na jednosměnný provoz s méně zaměstnanci. Navíc díky tomu, že jsme redukovali externí sklady pouze na jeden, jsme významně snížili i vedlejší náklady na skladování.

Začali jsme s častějšími kontrolami procesů vnitřních pohybů, abychom minimalizovali nedostatky a nesrovnalosti v evidenci zásob.

Během FR 2018 jsme změnili logistický proces pro vzorková kola – nejobtížnější oblast logistiky kol, která je vždy naléhavá a máme u ní minimum času na vyřízení. Nový proces se naplno promítne příští fiskální rok.

Ve FR 2019 se zaměříme na další vylepšení procesu vychystávání, jež budou odrážet změny na trhu s jízdními koly, tedy budeme prodávat více elektrokol ve větších a těžších krabicích a také musíme připravit náš sklad a systém na narůstající poptávku v oblasti náhradních dílů a příslušenství.

SKLAD MATERIÁLU A VNITŘNÍ LOGISTIKA

Situace ve skladu materiálu byla odlišná od situace ve skladu kol. Kvůli chybějícím operátorům na výrobních linkách (trh práce s velmi nízkou mírou nezaměstnanosti) jsme nebyli schopni vyrábět podle plánu a materiál se začal ve skladě hromadit. Nicméně jsme se s touto situací vyrovnali, protože již v loňském roce jsme začali s čištěním a reorganizací skladu materiálu, včetně snížení počtu pracovníků v oblasti logistiky.





V budoucnu chceme našim zákazníkům nabídnout lepší služby v oblasti náhradních dílů, a proto jsme zahájili projekty na zlepšení našeho interního procesu včetně nového uspořádání oblasti balení náhradních dílů, ale také pilotní projekt s naším největším zákazníkem, který má zlepšit administraci objednávek, optimalizaci zásob náhradních dílů a zkrácení doby realizace dodávek náhradních dílů.

Jak jsme již uvedli v minulé výroční zprávě, začali jsme ve skladu materiálu implementovat systém řízeného skladu (WMS – warehouse management system). WMS vytvoří lepší prostředí pro rychlejší dohledatelnost dílů, metodu FIFO a pomůže nám docílit efektivnější a rychlejší manipulace s materiálem.

První fázi jsme rozdělili na 2 kroky:

1. Příjem zboží a skladování;
2. Výdej zboží do výroby.

Krok č. 1 je nyní plně implementován a krok č. 2 je nyní ve zkušební fázi a plánujeme jeho spuštění po skončení inventarizace na konci léta 2018.

Ve FR 2019 začneme s druhou fází a zaměříme se na minimalizaci administrativy a změnu neefektivních procesů. Kromě toho se chceme soustředit na vnitřní logistiku, která by měla být v budoucnu součástí skladu materiálu a tak umožníme výrobě plně se soustředit na montážní proces.



4. NÁKUP

Oblast nákupu v BFI zajišťuje veškeré denní potřeby práce ve výrobních sférách, částečně mimoprodukčních sférách a zajišťuje optimalizaci nákladů.

Ve FR 2018 BFI nakoupila suroviny v celkové výši 1,01 mld Kč. To odpovídá meziročnímu poklesu o 104 mil. Kč. Jedním z důvodů poklesu je mimořádně nízká míra nezaměstnanosti v zemi a především na Moravě, kde se BFI nachází. Nedostatek zaměstnanců způsobil velmi nízkou schopnost přizpůsobit výrobní schopnosti požadavkům trhu.

Dalším ovlivňujícím faktorem poklesu je nestabilní situace trhu v Asii. V důsledku přísných kontrol znečištění a projektu sdílení kol řada malých továren v Číně zbankrotovala. BFI se v průběhu roku potýkala s několika odstávkami dodavatelů z Dálného východu. Dodavatelský řetězec byl celkově v tomto turbulentním prostředí nepříznivě ovlivněn a nejvíce jeho řízení zásob. Hodnota zásob, zejména surovin, které byly nakoupeny a drženy na skladě pro stabilní tok výroby a požadované zvýšení produkce výroby, dosáhla meziročního nárůstu o 50 %. Náklady na dopravu vzrostly o 26 %. Navzdory těmto vlivům dosáhlo oddělení nákupu BFI stabilního toku výroby.

PODNIKOVÝ INFORMAČNÍ SYSTÉM (ERP – ENTERPRISE RESOURCE PLANNING)

Je důležité, aby každá společnost měla správný a dobře fungující ERP systém bez ohledu na to, v jaké fázi vývoje dodavatelského řetězce se nachází. BFI neustále investuje do svého ERP systému.

Ve FR 2018 jsme dokončili projekt s názvem BUFFER. Tento proces byl

navržen tak, aby vyhovoval potřebám klíčového zákazníka BFI. Vlastnosti našeho ERP systému byly přizpůsobeny tak, aby vyhovovaly těmto potřebám. Společnost BFI poskytuje konečně zákazníkovi větší flexibilitu a přidanou hodnotu při používání materiálů, které jsou k dispozici. BFI tím dokázala svou ochotu splnit očekávání zákazníků a to, že společnosti mohou dobře spolupracovat.

Modul ERP systému byl úspěšně implementován a nyní je v testovací fázi s vybranými dodavateli. Modul byl úspěšně implementován. Kromě dosažení optimalizace nákladů BFI v této oblasti rovněž sleduje trend současného rychle se rozvíjejícího digitálního věku. Před koncem kalendářního roku 2018 by náš asijský partner měl být vyškolen a používat portál ve zkušebním režimu. Před koncem FR 2019 by měl být portál dodavatelům k dispozici v online režimu.

Velké úsilí jsme věnovali zdokonalení plánování materiálových zdrojů (MRP – Material Resource Planning). Kvalitní plánování je klíčové pro dobře fungující dodavatelský řetězec. Spolu s externí společností provozuje BFI projekt zaměřený na sladění každodenních pracovních procesů všech oddělení BFI se stanovenými logistickými standardy pokročilého plánování a rozvrhování (APS – advanced planning and scheduling).

Nákupní tým byl zapojen do navrhování a přijetí nového systému řízení skladu (WMS). Přijímání zboží, jeho uvedení do výroby a mnohem větší počet logistických kroků souvisejících s řízením skladu probíhá online v našem ERP systému bez potřeby dokumentů v papírové formě. Všechny zásilky materiálu jsou předem naplánovány a hlášeny na informační tabuli v oddělení nákupu a ve skladu.



CELKOVÉ SHRNTÍ FR 2018

Ve FR 2018 společnost BFI nakoupila materiály pro výrobu od 111 přímých a 61 nepřímých dodavatelů, celkem 172 dodavatelů. Ve srovnání s loňským rokem je to o 5 dodavatelů více. Bylo nutné začít spolupracovat s novými dodavateli kvůli podpoře několika inovativních produktů, které byly zavedeny ve FR 2018 nebo se na trhu objeví ve FR 2019. Dodávky z domácích a evropských zdrojů byly stabilní s minimálními výkyvy, ale kvůli dodávkám z Dálného východu čelila BFI spoustě obtíží, jak již bylo zmíněno dříve.

Nákupní tým zaznamenal během fiskálního roku několik personálních změn. Celkově byl požadovaný výkon zachován a nákup nebyl ovlivněn. Potvrzuje to vysokou míru nahraditelnosti a schopnost týmu přijmout a za relativně krátkou dobu vyškolit nové členy týmu. BFI využívá proces rotace pro pozice a tím významně napomáhá členům týmu, aby se mohli vzájemně zastupovat a získávat know-how u celé řady dodavatelů.

Vzhledem k nepříznivému vývoji tchajwanského dolaru vůči americkému dolaru jsme ve 4. čtvrtletí FR 2018 čelili nevyhnutelnému zvýšení cen zakoupených materiálů. Ve všech ostatních případech se ceny v průběhu roku nezměnily.

Pokud jde o kvalitu nakupovaných materiálů, může být celkový fiskální rok hodnocen pozitivně. Problémy s kvalitou se vyskytly u materiálů pro lakovnu, u nichž byla kvalita povrchové úpravy často nedostatečná a před výrobou v BFI nebo s pomocí dalších dodavatelů ji bylo nutno opravit na požadovanou úroveň.

Spolupráce s přidruženou asijskou společností se ve FR 2018 vyvíjela dobrým směrem. Díky našim asijským kolegům jsme v rekordním čase mohli dokončit mnoho nových projektů. To dokazuje přidanou hodnotu naší spolupráce. V nadcházejících letech plánujeme v této spolupráci pokračovat a nadále usilovat o zlepšení na všech úrovních.

PLÁNY PRO FR 2019

Naším hlavním cílem je stabilizovat dodavatelský řetězec a výrobní plán. Chceme navštívit vybrané dodavatele, abychom projednali a přijali opatření ke snížení nebo úplnému zamezení zpoždění dodávek. Dále budeme usilovat o zefektivnění vybraných interních procesů. Reklamační proces, přiřazování faktur dodavatelů a celní odbavení budou podrobeny hlubšímu přezkumu. Naším cílem je nahradit některé lidské činnosti vhodnými technologickými řešeními.



5. VÝROBA

FR 2018 byl pro výrobu velmi náročný. Měli jsme velké množství objednávek, ale hlavním problémem byl nedostatek zaměstnanců. Naším plánem bylo provozovat 7 linek po celý rok, ale během vrcholné sezóny jich bylo v provozu často pouze 6. To je hlavní důvod, proč jsme nesplnili plán výroby a vyrobili jsme pouze 142 531 jízdních kol.

Na druhou stranu je 16,5% nárůst výroby elektrokol velmi pozitivní, protože bylo vyrobeno 17 030 elektrokol (systém Ecomon 8 730 kol a Shimano STEPS 8 300 kol). Abychom mohli tento nárůst realizovat, museli jsme začít vyrábět elektrokola na nové výrobní lince, takže teď jsme schopni vyrábět elektrokola celkem na třech výrobních linkách. V květnu 2018 jsme zahájili sériovou výrobu nového projektu E-bikes Sport Drive, který byl vyvinut naší společností.



Největší výzvou pro FR 2018 byla sériová produkce sdílených kol (kola s ochranou před vandaly se skrytou kabeláží a bowdeny v rámové trubce a řemenovým pohonem používaným pro koncept sdílení jízdních kol).

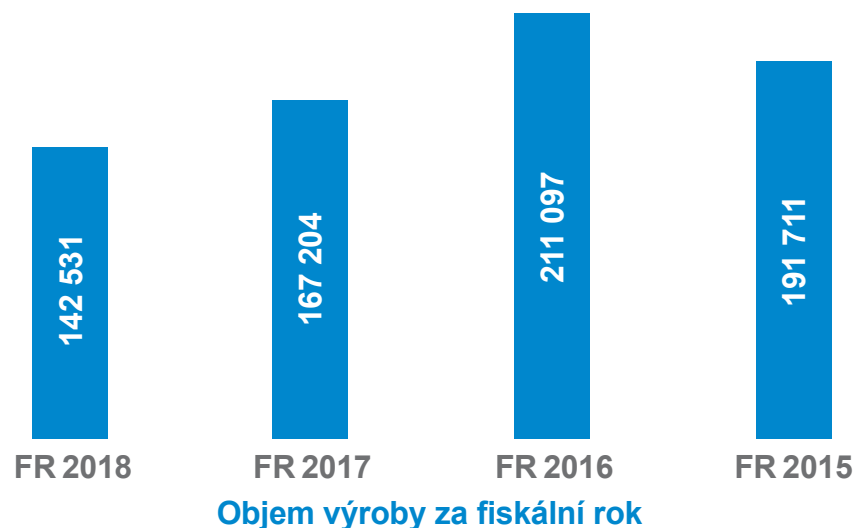


V letošním roce jsme se zaměřili na kvalitu výroby. Vše začíná kvalitou práce každého operátora. Na začátku každé operace obsahují pracovní instrukce 15sekundovou kontrolu kvality předchozích operací. Před začátkem každé směny jsme zavedli 5minutové týmové setkání nadřízeného zaměstnance s operátory (počínaje výsledkem posledního dne a plánem pro daný den a další body).



Zaměstnanci úspěšně absolvovali podnikové školení TWI (training within industry) pro oblasti pracovních instrukcí (jak rychle a efektivně školit nováčky) a pracovních vztahů (jak budovat a udržovat vztahy v týmu). Tato školení nám pomohla lépe a účinněji vyškolit nové zaměstnance, zlepšit proces nástupu a adaptace a pomohla nám snížit počet jejich odchodů.

Pro FR 2019 bude kladen důraz na další zvyšování výroby elektrokol se čtyřmi systémy (Sport Drive, Shimano STePS, Bafang a Ecom). Dalšími klíčovými otázkami bude zkvalitnění procesů, montážních pokynů a celkové kvality. Nicméně pro splnění plánu FR 2019 (odvíjejícího se od velkého počtu objednávek) potřebujeme velmi brzy zprovoznit 8–9 výrobních linek.



6. LAKOVNA

Pro proces lakování používáme v BFI moderní technologii sestávající ze dvou vrstev barev na vodní bázi a poslední, práškové vrstvy.

V lakovně jsme se tento rok zaměřili na technickou přípravu našich klíčových zaměstnanců v souvislosti s potenciálem technologie a jejím ekonomickým využitím s ohledem na spotřebu barev při zachování kvality nástřiku a barevných odstínů.



Pracujeme na nových závěsných zařízeních a vylepšujeme stávající závěsy tak, abychom zvýšili kapacitu lakování. Na základě přání našich zákazníků jsme začali pod vrstvou barvy používat QR kód a díky tomu jsme schopni pokrýt požadavky zákazníků na jejich vnitřní systém (služba – Share Bike). Snažíme se vylepšovat a monitorovat mezi středisky toky lakovaného materiálu a tím i zkrátit jejich mezioperační skladování a mít online přehled.

Nedávno jsme začali spolupracovat v oblasti dodávek základní barvy s renomovaným výrobcem barev – německou společností Wörrag. Tato spolupráce by nám měla poskytnout lepší know-how, včasné dodávky a silnou technickou podporu při řešení problémů.

V průběhu dalších měsíců se v lakovně naší společnosti chystáme vyměnit filtrační zařízení práškové technologie. Stávající zařízení již není 100% funkční. Výměna tohoto filtru také přispěje ke zlepšení celkové čistoty v lakovně a sníží i spotřebu práškových laků.

Vzhledem k vývoji na trhu práce v oblasti lakýrníků jsme začali pracovat na možnostech vytvoření robotického pracoviště pro bodové nanášení barev před finálním nástřikem.

Dále zůstává našim cílem kvalitní lakování, kterým zaručíme naším zákazníkům garanci na korozní ochranu, barevnou UV stálost a odolnost barvy proti mechanickému poškození a především atraktivní a líbivé kolo!

7. KVALITA

Na oddělení kontroly kvality sledujeme stále rostoucí požadavky našich zákazníků na vyšší kvalitu dodávaných kol. V letošním roce jsme vyrobili nové modely, které vyžadovaly vyšší úroveň kvality, např. kola pro systém sdílení kol, kola poháněná řemenem a kola se středovým elektropohonem a baterií umístěnou v rámové trubce. To znamená, že celé oddělení je mnohem více než dříve zaměřené na kvalitu. A nejen oddělení kvality, ale i všechna ostatní oddělení ve firmě se musela s těmito požadavky vypořádat.

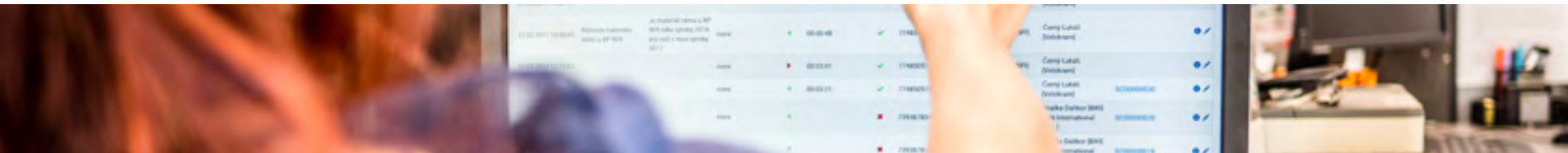
ODDĚLENÍ VSTUPNÍ KONTROLY

Oddělení vstupní kontroly začalo k uvolňování nakupovaných dílů do skladu nově využívat modul kontroly kvality našeho systému řízení skladu WMS (Warehouse Management System), čímž došlo k urychlení vstupní kontroly. Pracovníci vstupní kontroly uvolňují nebo zamítají díly přímo v tomto modulu, čímž odpadá zapisování informací o uvolňování na papíry a následné přepisování informací pracovníky administrativy skladu do informačního systému. Oddělení vstupní kontroly se také velmi dobře vyrovnalo se stabilizací týmu, kdy bez jakýchkoli větších dopadů na výrobu a výsledky firmy došlo k obměně 40% týmu. Také jsme pro vstupní kontrolu pořídili další potřebná nová měřidla jako laserový odměřovač délek a přípravek na měření tuhosti rámu, který využíváme při kontrole rámu pro kola s řemenovým pohonem, kde jsou velmi vysoké požadavky na tuhost rámu.

V průběhu FR 2018 také došlo ke stavebnímu oddělení prostor pro vstupní kontrolu od prostor využívaných k řešení zákaznických reklamací a také k navýšení skladovacích kapacit pro uskladnění neshodných dílů po dobu řešení jednotlivých případů s dodavateli, což

přispělo k lepší přehlednosti uloženého materiálu a zvýšení rychlosti při manipulaci s materiálem. Došlo také k navýšení skladovacích kapacit pro uskladnění dílů a kol ze zákaznických reklamací, což přispělo k lepší přehlednosti uloženého materiálu a zvýšení efektivity při vyřizování těchto reklamací.





ODDĚLENÍ VÝSTUPNÍ KONTROLY

Pro zvýšení kvality dodávaných kol jsme v průběhu FR 2018 zavedli pravidelné kontroly hotových kol, které jsou připraveny k expedici našim zákazníkům. Na kontrole se podíleli jak pracovníci výroby, tak i pracovníci kvality, technického oddělení, prodeje a vedení firmy. Další novinkou v průběhu roku 2018 bylo zavedení zlepšování kvality výrobku pomocí malých změn ve výrobě. Tyto byly zavedeny na výrobních linkách, přípravách a výpletárně a od FR 2019 jsou zaváděny také na pracovištích lakovny a předmontážích ráhů. Hlavní změnou je přenesení zvýšení odpovědnosti za kvalitu vyrobených kol přímo na pracovníky výroby po jejich řádném proškolení a neustálé podpoře ze strany vedení BFI.

SERVISNÍ CENTRUM

V oblasti zlepšování služeb našim zákazníkům jsme začali sledovat dobu odezvy na přijaté reklamace a také průměrnou dobu na řešení zákaznických reklamací. Ve spolupráci s ostatními odděleními jsme také začali sledovat náklady na řešení zákaznických reklamací a optimalizovali portál pro řešení zákaznických reklamací. Pravidelně také monitorujeme počty zákaznických reklamací s cílem snižování poměru počtu reklamací k počtu prodaných kol a snižování nákladů na řešení zákaznických reklamací v porovnání s tržbami za prodaná kola.

Kromě své standardní činnosti, tj. reakce na dotazy našich zákazníků, převzalo od 1.1.2018 servisní centrum od obchodního oddělení odpovědnost za část procesu požadavků na náhradní díly.





Ve FR 2018 se pracovníci odpovědní za řešení zákaznických reklamací ve větší míře zaměřili na to, aby v případě, kdy byla vada kola způsobena vadným komponentem, byla přijata potřebná nápravná opatření u našich dodavatelů a aby nám naši dodavatelé poskytovali kompenzace za vadně dodané díly.



Oddělení kvality bylo posíleno novým pracovníkem, který převzal plnou odpovědnost za řízení norem používaných při výrobě a testování kol a také za provádění testů v externích zkušebnách a administraci výsledků testů komponentů a kol prováděných jak u našich dodavatelů, tak i v externích zkušebnách. Všechny informace jsou vkládány do informačního systému, takže jsou snadno a rychle dohledatelné.

V BFI jsou nyní jednotlivé procesy popsány včetně stanovení cílů procesů a ukazatelů pro jejich měření pro pravidelné vyhodnocování výkonnosti těchto procesů.

I nadále probíhá a posiluje spolupráce s asijským partnerem v oblasti kontroly kvality u dodavatelů komponentů z Číny. Pracovníci našeho partnera řeší problémy přímo u našich dodavatelů a velkou většinu vad komponentů zachytí ještě před jejich odesláním. Podílejí se jak na kontrole dílů pro sériovou výrobu tak i na kontrole dílů pro výrobu vzorků. Během FR 2018 se kvalita jimi prováděných kontrol a zpráv z nich velmi zlepšila.

Dochází také k pravidelnému zvyšování kvalifikace pracovníků oddělení kvality. Většina pracovníků se zúčastnila školení „Motivace a zavádění změn“ a pracovníci odpovědní za řešení zákaznických reklamací se zúčastnili školení „Odpovědnost výrobce za výrobek“. Další školení a tréninky pro pracovníky oddělení kvality plánujeme také ve FR 2019. Nejen, že se naši pracovníci školí, ale také oni sami se podílejí na školení našich dealerů a distributorů, a to zejména v oblasti řešení možných problémů u kol s pomocným elektropohonem.

8. VÝZKUM A VÝVOJ

BFI neustále investuje do vývoje nových produktů a současně inovuje současné produkty. Výsledkem zmíněného vývoje jsou nové produkty a inovace, které značkám BFI Superior, Rock Machine a Frappé zlepšují pozici na trhu.

Ve FR 2018 jsme zahájili nebo dokončili následující projekty:

E-BIKE SPORT DRIVE SE STŘEDOVÝM A ZADNÍM POHONEM:

Výroba elektrokol v BFI každým rokem roste. V posledních dvou letech BFI velmi úspěšně prodala řadu elektrokol s 36V motorem umístěným v předním kole. BFI také vyrábí řadu modelů se systémem pohonu Shimano STePS. Systém Sport Drive byl vyvinut jako ekonomičtější verze atraktivního elektrokola s motorem umístěným ve středu kola nebo na zadním kole s variantami polo-integrované baterie na spodní trubce.

Výroba prototypů a vývoj hlavních dílů elektrokola, jako jsou rámy, dokovací stanice s řídicí jednotkou a chladičem a baterie, pokračovaly i ve FR 2018. Ve FR 2018 vyvinula společnost BFI nový displej, který je proti současnému displeji menší a jehož ovladač je jednoduše umístěn na řídítkách. Nedílnou součástí tohoto projektu je také vývoj diagnostického systému, který může analyzovat problémy a stav elektrokola. Pro vývoj dílů byla použita technologie 3D, včetně 3D tisku a zařízení BFI E-lab. První sériová produkce byla zahájena ve druhé polovině FR 2018.





SDÍLENÍ KOL

Systém sdílení kol je síť půjčoven nebo cyklistických stanic, ve kterých lze kolo pronajmout na jednom místě a vrátit ho v jiné stanici. Vývoj byl založen na 3D dokumentaci a simulacích s mnoha specifickými požadavky na sdílení kol. Společnost BFI investuje do vývoje tohoto konceptu jízdních kol a reaguje tak na současné trendy. Ve FR 2018 jsme pokročili s konečným vzorkováním, projekt je bohatší o modely poháněné řemenem a také o první elektrické kolo pro sdílení s motorem umístěným v předním kole. Navrhli jsme nové technologické postupy a metody kontroly. První sériová produkce byla zahájena ve druhé polovině FR 2018.



COMMON BIKE (170 KG)

Aby společnost BFI splnila všechny požadavky zákazníků, investuje rovněž do vývoje kola o celkové nosnosti 170 kg. Vývoj je zaměřen na zdokonalení rámu, který odolá požadované zátěži 170 kg ve srovnání se stávajícími rámy. Projekt je rozdělen na klasické městské modely a modely se středovým pohonem v několika variantách. Modely se středovými pohony jsou vybaveny pohonem Bafang. Pohonná jednotka Bafang byla poprvé použita v BFI ve FR 2018. Rámy byly vyvinuty za použití nejmodernějších technologií simulace dynamického zatížení pro detekci rizikových míst. Pro tento projekt byly také navrženy speciální postupy a procesy testování. První výroba prototypů začne na začátku FR 2019.

VÝROBA PROTOTYPŮ

Nedílnou součástí vývoje je konstrukce prototypů. Prototypy se používají k ověření celkové kompatibility a funkčnosti, pro výstavy zákazníků a pro zákazníky společnosti BFI. Společnost BFI investuje značné prostředky do modernizace vybavení vzorkovny, vybavení a konstrukce prototypů. Společnost BFI rovněž investuje do modernizace informačního systému vzorkovny, aby mohla vyrábět prototypy v požadovaných termínech s vysokou kvalitou zpracování. Ve FR 2018 bylo objednáno 283 prototypů modelu roku 2018 a 718 prototypů modelu roku 2019.

DESIGNOVÉ CENTRUM

DESIGNOVÉ CENTRUM

Stejně jako u jiných produktů, design jízdních kol hraje v úspěchu na trhu významnou roli. Dnes už to není jen o tvaru a grafickém pojetí samotného rámu kola, ale o vzájemném sladění všech součástí do jednoho harmonického celku. To zahrnuje nejen hodně práce na kreativním designu, ale také zvýšenou poptávku po rychlosti, flexibilitě a úzké a vysoce efektivní spolupráci mezi designery a produktovými manažery a dalšími odděleními společnosti, čehož je složité při využití společnosti externích designerů a kreativních agentur dosáhnout.

V této souvislosti bylo před dvěma lety založeno interní oddělení designového centra BFI, které zastřešuje procesy související s produktovým a grafickým designem v BFI a koordinuje spolupráci s externími dodavateli. Designové centrum se v současné době zaměstnává tři grafické designery, jejichž aktivity lze rozdělit do 3 hlavních oblastí:

Vývoj a koncepční práce - příprava celkového grafického návrhu jednotlivých kolekcí výrobků v souladu s nejnovějšími trendy, příprava simulací a prototypů vzhledu výrobků před vlastní realizací. Vzhledová úprava karbonových rámu, trubek pro hliníkové rámy, specifické konstrukční prvky a konstrukce dílů.

Výrobní návrh - především řeší převod grafiky do realizovatelné podoby, přizpůsobení velikosti a tvaru obtisků a samolepek pro jednotlivé typy a rozměry rámu a jejich optimalizaci pro proces hromadné výroby. Tvorba grafických materiálů pro návrh jednotlivých komponentů jízdních kol (nálepky na přední vidlice, ráfky, design sedel atd.).

Marketingové materiály - grafický koncept propagace produktů, příprava propagačních materiálů a tiskovin pro jednotlivé kolekce produktů (katalogy pro dealery, katalogy pro koncové zákazníky), reklama a inzercie, prezentace, videa, informační bulletiny a další marketingové materiály. Úpravy a retušování fotografií produktů.



ODDĚLENÍ CYKLISTICKÝCH DOPLŇKŮ

Rychlost a flexibilita vnitřních služeb designového centra jsou také přidanou hodnotou pro OEM zákazníky, jako jsou ŠKODA, Volkswagen a další. V krátké době umožňuje profesionální přeměnu základních nápadů zákazníků na konečnou podobu jejich produktů v počítačové simulaci nebo skutečný prototyp kola a přípravu veškerých materiálů pro následnou hromadnou výrobu.

S nově zřízeným oddělením cyklistických doplňků plánujeme v blízké budoucnosti rozšířit tým designového centra o specialistu na návrhy dílů a příslušenství. Tato komplexní činnost bude zahrnovat nejen vzhledovou úpravu výrobků samotných, ale i jejich obalů, manuálů a prezentací v obchodech (prezentační stánky atd.).

PŘÍSLUŠENSTVÍ PRO JÍZDNÍ KOLA, NÁHRADNÍ DÍLY A CYKLISTICKÉ OBLEČENÍ – ODDĚLENÍ CYKLISTICKÝCH DOPLŇKŮ

V polovině FR 2018 založila společnost BFI nové oddělení pro vývoj produktů (oddělení cyklistických doplňků) zaměřené na náhradní díly, příslušenství pro jízdní kola a cyklistické oblečení.

Primárním důvodem, proč společnost BFI zřídila oddělení cyklistických doplňků je, že chce zákazníkům nabídnout lepší a komplexnější služby tím, že jim poskytne široký sortiment zboží pro cyklisty spolu s výrobou kol. Cílem BFI je posílení vztahů se zákazníky, zvětšení objemu prodeje a zvýšení loajality zákazníků společnosti BFI.

Hlavním cílem oddělení cyklistických doplňků je dodávat zákazníkům (distributorům – B2B) vysoce kvalitní a funkční produkty, které budou následovat model Easy Business. Easy business pro naše zákazníky znamená jednoduše porozumět novému portfolio produktů s atraktivními

prodejními podmínkami založenými na vynikající podpoře prodeje (dodávky, reklamační systém, manuály).

Zákazníci zjistí, že naše výrobky jsou snadno použitelné, což jim umožní strávit více času na kole než jeho servisem. Všechno příslušenství bude možné snadno smontovat podle manuálů s obrázky a video-manuálů.

Nové oddělení designu bude podporovat oddělení cyklistických doplňků vysoce kvalitním designem, který bude přizpůsoben designu jízdních kol Superior a Rock Machine. Znamená to, že si zákazníci mohou objednat příslušenství na kolo s designem a barvami, které bude ladit přímo s naší kolekcí kol.





Ve FR 2019 představí BFI první část cyklistického příslušenství BFI, které bude spadat pod značky Superior a Rock Machine. První portfolio bude prezentováno na setkání distributorů v roce 2019 a bude obsahovat více než 120 unikátních produktů. Kolekce bude k dispozici ve FR 2020 a bude se skládat ze tří segmentů: příslušenství pro jízdní kola, náhradních dílů a oblečení. Příslušenství bude zahrnovat brašny na kolo, servisní nářadí, košíky na lahve, lahve na vodu, tachometry, cyklistické přilby, stojánky, světla, zámky, pumpičky, maziva a čističe a soupravy pro opravu duší. K náhradním dílům budou patřit gripy, představce, řídítka, sedlovky, sedla a pedály. Cyklistické oblečení bude zahrnovat závodní dresy, sportovní dresy, cyklistické kalhoty, vložky, volné kalhoty, rukavice, mikiny a trička.

Od samého počátku tohoto projektu vytváříme každý kus příslušenství s velkým důrazem na kvalitu a funkčnost. Tento projekt lze realizovat pouze s podporou a spoluprací všech oddělení BFI, jako jsou oddělení designu, marketingové oddělení, oddělení nákupu, řízení dodavatelského řetězce, řízení kvality, prodejní oddělení, finanční oddělení a oddělení lidských zdrojů.

Doufáme, že společně jako tým uvedeme na trh portfolio cyklistického příslušenství, náhradních dílů a oblečení, které bude pevně zakotvené v produktové filozofii, která klade důraz na funkčnost, poutavý design, kvalitu, použitelnost a také zelený přístup při výrobě a balení ke snížení dopadu na životní prostředí.

9. OBCHODNÍ STRATEGIE

Obchodní strategie společnosti BFI je založena na hodnotách společnosti. Děláme vše pro to, abychom zákazníkům porozuměli a vyvíjeli kola na základě jejich přání ve vysoké kvalitě a za rozumnou cenu. Týmová práce se zaměřením na řešení a otevřenost je nedílnou součástí naší každodenní práce. Přebíráme plnou odpovědnost za výsledky a naše rozhodnutí.

Díky dlouhodobé finanční stabilitě naší společnosti můžeme investovat do nových projektů a inovativních produktů, což dělá naše kola ještě konkurenceschopnější a naše značky silnější.

Základem našeho úspěchu a růstu v příštích letech jsou 4 hlavní pilíře:

- **Individuální přístup k zákazníkovi**
- **Služby**
- **Marketingová podpora**
- **Vývoj elektrokol**

INDIVIDUÁLNÍ PŘÍSTUP K ZÁKAZNÍKOVÍ

Každý zákazník je odlišný a my jsme připraveni ho vyslechnout, abychom pochopili požadavky a přání, která jsou pro jeho zemi specifická. Můžeme být úspěšní, pokud připravíme ten správný produkt pro daný trh, a to je možné pouze díky každodenní vzájemné spolupráci s distributory a prodejci, kteří jsou konečnému spotřebiteli blíže než my.

Naši obchodní zástupci spolu s našimi produktovými manažery a marketingem velmi často naše zákazníky navštěvují a nabízejí kompletní služby a připravují nejlepší možnou nabídku pro jejich prodej.

Pro zajištění ještě intenzivnějšího servisu a rychlejší komunikace jsme rozšířili náš tým prodeje o nového obchodního zástupce, takže v současné době máme 4 zástupce na podporu prodeje na různých trzích.

SLUŽBY

Bezproblémové a rychlé poprodejní služby jsou pro budoucí úspěch naší společnosti velmi důležité, a proto jsme ve fiskálním roce 2018 pokračovali dalšími kroky.

Před více než rokem jsme otevřeli zákaznické centrum, které pomáhá našim zákazníkům s technickými otázkami týkajícími se našich výrobků se zaměřením na elektrokola. Naše zákaznické centrum je také připraveno začít s přípravou a zasíláním náhradních dílů našim zákazníkům, což by mělo zkrátit dodací lhůty.

Náš systém B2B pro naše distributory byl aktualizován a naše data byla propojena s jejich systémy B2B na základě automatické denní aktualizace, která poskytuje prodejcům kompletní informace o stavu skladu našich kol v BFI a distribučních skladech. Tato skutečnost nám pomáhá poskytovat správné informace konečnému spotřebiteli a dodávat kola co nejrychleji.





MARKETINGOVÁ PODPORA

Od jara 2018 pro nás pracuje nová marketingová manažerka, která má bohaté zkušenosti s cyklistickým průmyslem a měla by nám pomoci stabilizovat naše marketingové aktivity a přinášet nové nápady.

Individuální podpora, která je kombinací naší marketingové strategie a požadavků zákazníků, pomáhá našim zákazníkům na jejich trzích a tím posiluje naši spolupráci.

Testovací dny jsou pro konečné spotřebitele stále oblíbenější a spolu s našimi distributory nabízíme mnoho testovacích kol, protože naše zkušenosti nám říkají, že zejména u elektrokol je třeba si na kolo sednout a mít z něj vlastní pocit.





Naše zákaznky podporujeme také na jejich místních výstavách se stany nebo BFI prezentačním přívěsem, díky kterým je prezentace našich kol ještě profesionálnější.



VÝVOJ ELEKTROKOL

Sortiment elektrokol vyrobených společností BFI je každým rokem větší a větší a díky novému systému Sport Drive jsme elektrokola představili i v ekonomické kategorii. Nabízíme nejen jízdní kola, ale také vlastní diagnostický nástroj s možností snadného nastavení elektrokola přímo od prodejců. Dostupnost náhradních dílů, podpora a servis jsou nutností a v nadcházejících letech by měly být jedním z nejsilnějších bodů našeho systému.

Pokračujeme ve vývoji nových moderních produktů, na kterém se podílí čeští a holandsští inženýři a designéři.

Každý rám elektrokola je testován v evropské laboratoři. Abychom prokázali jeho kvalitu, testujeme každé vyráběné elektrokolo na speciálním diagnostickém přístroji, který zaručuje jeho plnou funkčnost.

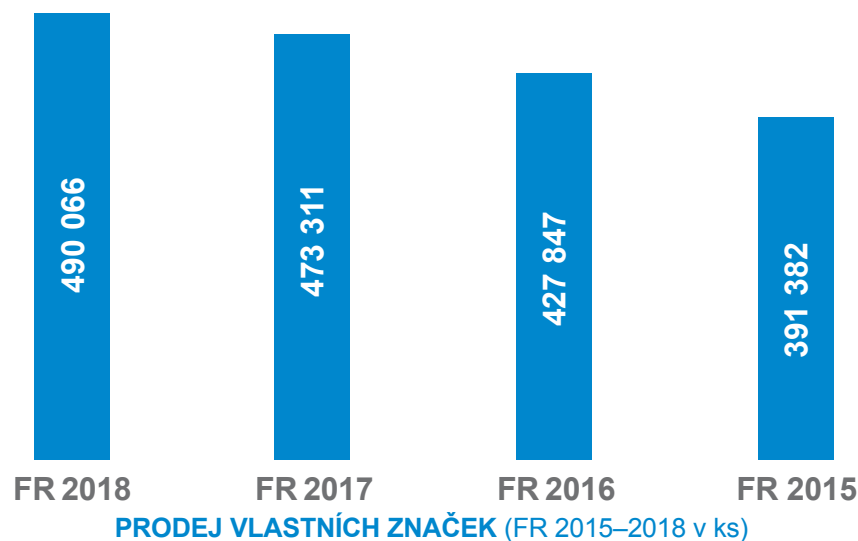
Naše elektrokola také získala několik ocenění, například na výstavě ForBikes v Praze v dubnu 2018 se model Rock Machine eBlizzard Shimano STePS se středovým pohonem umístil na 2. místě a model eStorm Sport Drive se středovým pohonem na 3. místě v kategorii „Nejlepší elektrokolo“.

FR 2019 bude ve znamení většího počtu objednávek od našich zákazníků, a proto musíme brzy spustit výrobní linky 8 a 9. Výroba vysoce kvalitních kol a jejich včasné dodání na trh je pro FR 2019 hlavní výzvou.

10. ZNAČKY VE VLASTNICTVÍ SPOLEČNOSTI BFI

Superior, Rock Machine a Frappé – toto jsou značky kol, které vlastní BFI a prodávají se v mnoha evropských zemích. Vlastní vývoj s mnoha jedinečnými rámy a moderním designem jsou důležitým předpokladem úspěšného prodeje.

Ve FR 2018 činil obrát našich značek 490 mil. Kč a ve srovnání s fiskálním rokem 2017 vzrostl o 4 %.



Naše značky významně podporujeme a každý červen představujeme našim zákazníkům na setkání evropských distributorů nové kolekce kol. V letošním roce se setkání konalo na Slovensku a my jsme tak měli možnost ukázat nové produkty zatím největšímu počtu distributorů a také prodejčům z některých zemí, kteří byli pozváni distributory.





Jako každý rok jsme představili naše značky ve Friedrichshafenu v Německu na výstavě Eurobike, která se tento rok konala téměř o dva měsíce dříve než v předchozích letech. Náš stánek se trochu změnil a prezentace našich kol, zejména kolekce Frappé, byla přehlednější a atraktivnější.



SUPERIOR

Vize značky Superior je být evropskou značkou, která je vnímána a prodávána jako kvalitní sportovní značka.

Abychom přesně porozuměli našim zákazníkům v celé Evropě, musíme pochopit jejich požadavky a potřeby, včetně malých, ale důležitých detailů a rozdílů mezi zeměmi. Při týmové práci celého BFI jsme kombinovali aktivity různých oddělení.

Díky týmové práci vytváříme modelovou řadu Superior pro FR 2019. Tato kolekce je nejen vysoce hodnocena, ale také významně objednávana.

Tato kolekce stojí na třech pilířích:

1. **Ready to Race**
2. **Závodní image pro střední třídu**
3. **Rozšíření modelové řady elektrokol**

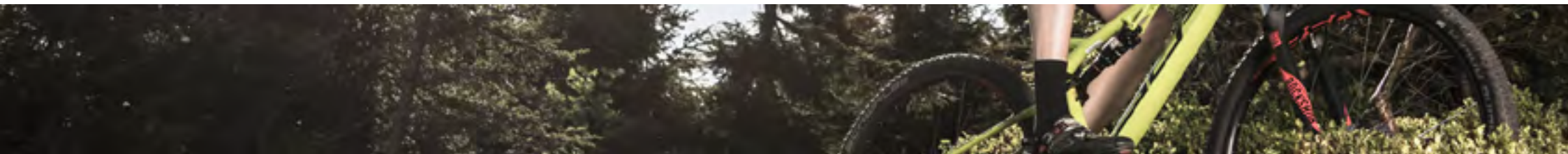


READY TO RACE

Cílem pro FR 2019 bylo připravit modely založené na požadavcích a očekáváních zákazníků. V této misi byly vytvořeny závodní modely.



Modely RR (Ready to Race) jsou připraveny bez dalších úprav pro závodění bez kompromisů.



ZÁVODNÍ IMAGE

Využili jsme propagaci značky a pozitivní vnímání v závodním prostředí. Ve střední třídě jsme vytvořili stejná designová a stylová kola jako u dražších závodních modelů. Tak jsme vytvořili rodinný vzhled kolekce MTB, při zachování stejné ceny pro modely střední třídy.

RACE STYLE

2019

All sports models with the SUP logo



ROZŠÍŘENÍ MODELOVÉ ŘADY ELEKTROKOL

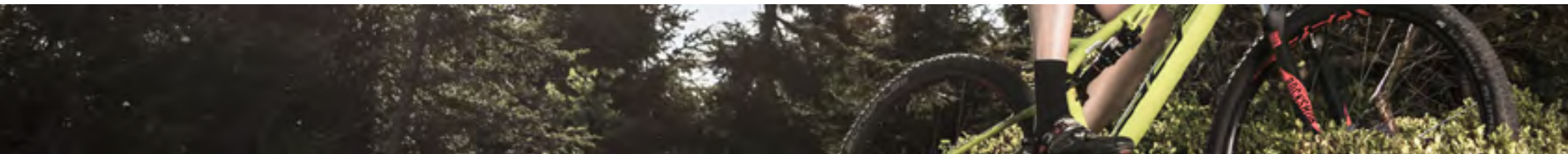
Také v odvětví elektrokol jsme se zaměřili na konečného zákazníka a jeho zvyky, potřeby a požadavky při používání elektrokol.

E-BIKES

Focus on individual riders' needs



Proto jsme rozšířili naši kolekci dražších modelů s plným odpružením pro technické ježdění. Ale na druhou stranu máme cestovní modely eRX, které se díky své praktičnosti staly mezi elektrokoly bestsellerem.



E-BIKES

TOWN



Díky úzké spolupráci s obchodním oddělením a oddělením pro inovace a podporu se nám podařilo vytvořit vysoce kvalitní modelovou řadu s řadou benefitů.



BEST
SELLER

Nejprodávanejší modely Superior ve FR 2019:

- Team Elite XF
- XP909
- eRX 690 Touring
- Team 27 Junior

Tyto modely jsou nejen základními pilíři kolekce Superior, ale vycházejí z nich rovněž modely pro OEM výrobu.

NOVÉ TRENDY

Vzhledem k současné situaci existuje silná poptávka po integraci baterie do rámu, aby kola vypadala „stejně“ jako standardní kola.

V závodním prostředí se objevuje trend zvyšování technické obtížnosti tratí, což vyžaduje změnu geometrie a vybavení MTB kol.

Z pohledu prodejních čísel vidíme, že existuje zřejmá poptávka po vysoce kvalitním dětském kole.

DALŠÍ KROKY

Pro příští rok je cílem vytvořit 2. generaci celoodpružených rámu. Tuto platformu rámu vytváříme pro využití na XC závodech, ale tento systém odpružení využijeme i pro nová elektrokola.

Nová elektrokola nebudou vybavena pouze novým systémem odpružení, ale také baterií integrovanou v rámu. V prvním kroku vytvoříme integrovanou baterii pro špičkové modely elektrokol a jako další krok chceme vytvořit střední třídu elektrokol s integrovanou baterií.

FRAPPÉ

V důsledku globalizace a stále rostoucího povědomí o udržitelnosti měst, poptávka po kolech v městských oblastech stále roste. Se značkou Frappé chce BFI hrát v tomto mezinárodním trendu svou roli.

Ve srovnání s řadou konkurentů, kteří se snaží získat část tohoto zajímavého trhu, chce Frappé vyniknout výrobou a prodejem krásných, barevných a čistých kol. Frappé kombinuje nové trendové rámy a trubky s moderními a někdy provokativními barevnými kombinacemi. Dále jsou kola Frappé vybavena kvalitními a stylovými díly a příslušenstvím.

CÍLOVÁ SKUPINA

Frappé kola se cítí nejpohodlněji ve městě. Ať už se jedná o relaxační jízdu, nákupy nebo dokonce dojíždění do práce, vždy se najde dokonalý model Frappé, který vyhovuje požadovaným potřebám.

Díky nově vyvinutému a zavedenému systému Sport Drive nabízí Frappé mnoho zajímavých a cenově dostupných elektrokol, což zvyšuje možnost, že si elektrokolo pořídí skutečně kdokoli.

Frappé se zaměřuje na každého, kdo se z jakéhokoliv důvodu o kola zajímá a rád se odlišuje od davu. Na Frappé můžete jezdit v jakémkoliv věku!



Frappé City Classic model



MARKETINGOVÉ AKTIVITY

Ve FR 2018 představila BFI nový systém Sport Drive pro elektrokola a tomu odpovídající internetové stránky www.sportdrive.eu. Tento nový systém byl představen během každoroční setkání distributorů BFI a byl prezentován na několika národních a mezinárodních výstavách

jízdních kol. Modely Frappé budeme i nadále prezentovat na různých národních a mezinárodních akcích. Kocem roku 2018 BFI spustí kompletně novou webovou stránku značky Frappé.



Frappé E-City Classic se systémem Sport Drive



Frappé E-City Sport se systémem Sport Drive

ROCK MACHINE

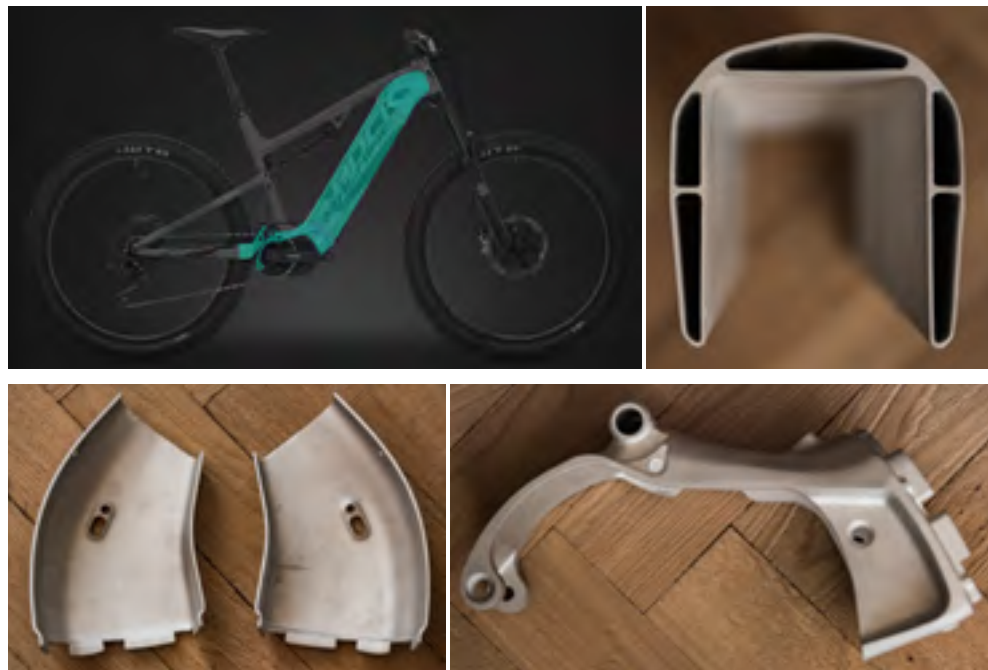
Modelový rok 2018 byl zahájen sloganem #POWERAGE. Jinými slovy to znamená příchod nové etapy značky Rock Machine. Tento ambiciózní slogan představil nejen řadu nových modelů, ale také technologie a technická řešení pro obě kategorie elektrických i neelektrických jízdních kol.



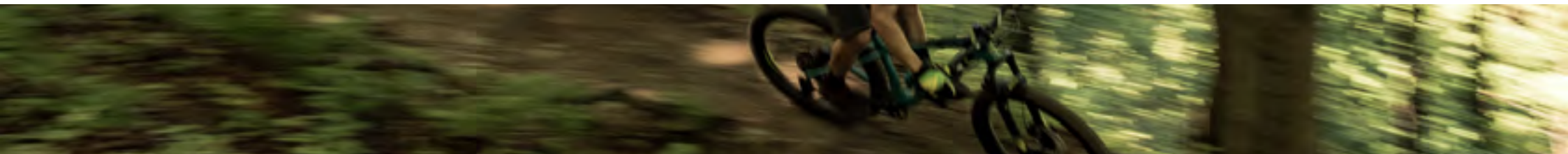
VLASTNÍ VÝVOJ – KATEGORIE FLASH

Jako jedna z mála značek na světě jsme vyvinuli dolní rámovou trubku, která je základním prvkem nových rámu e-Blizzard a e-Blizz s plně

integrovanou baterií. Vlastní technologie Advanced Chamber Tubing nám umožnila navrhnout pevné uložení baterie při zachování nízké hmotnosti. Jedinečná pětikomorová dolní rámová trubka je dodnes jedinou svého druhu.

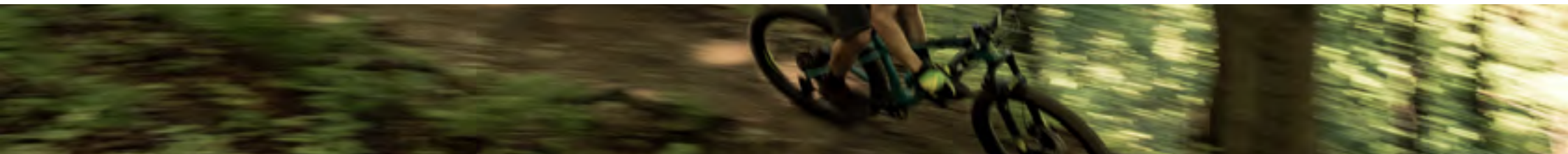


Díky našim komplexním inovacím rámu e-Blizzard a e-Blizz, sdílíme 99,9 % geometrií uznávaných neelektrických modelů. Díky jedné z nejkratších zadních řetězových vspěr na trhu nabízí model e-Blizzard a e-Blizz 2018 s integrovanou baterií skutečný zážitek z jízdy s důrazem na trakci, citlivé ovládání a jistotu ve vysokých rychlostech.



S hrdostí můžeme konstatovat, že výše uvedené bylo potvrzeno i v závodním nasazení. Rock Machine ambassador Jiří Fikejz vyhrál na modelu e-Blizzard eMTB Challenge 2018 na Gardě v Itálii a v Německu skončil 2. ve stejném seriálu.

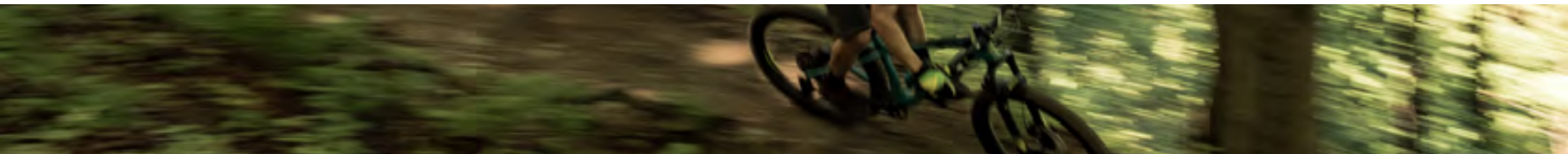




SPORT DRIVE – ORIGINÁLNÍ ELEKTRO SYSTÉM FIRMY BFI

Doba, kdy se baterie a motor elektrokola umístili do mírně upraveného rámu kola, jsou navždy pryč. Rám Sharkspine EVO byl navržen doslova kolem baterie a inovativního pohonu Sport Drive, tak abychom získali nejkompaktnější design a výkon v případě použití středového pohonu – eMTB nebo zadního pohonu – eCross. Zároveň jsme dokázali udržet modely Sport Drive na finančně dostupné úrovni pro naše koncové zákazníky.





PROJEKTY PRO FR 2018

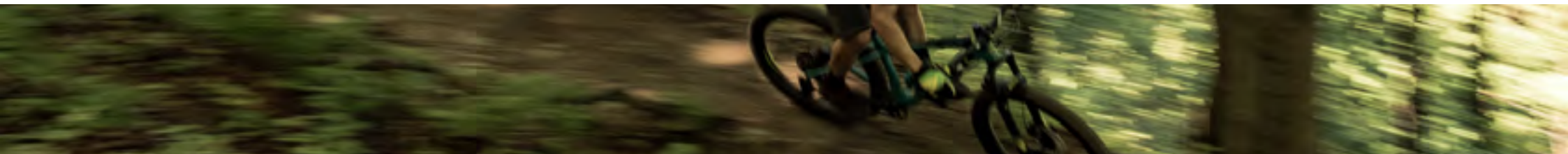
CELOODPRUŽENÉ RÁMY – KATEGORIE EDGE (29“ KOLA)

Platforma Blizzard s 29“ koly je posledním dílkem skládačky v nabídce rodiny Blizzard. Se zdvihem 120 mm je tento design rámu určen těm, kteří požadují výhody 29“ kola, ale nechťejí se vzdát snadné a přesné kontroly nad kolem.



PEVNÉ RÁMY – KATEGORIE PEAK

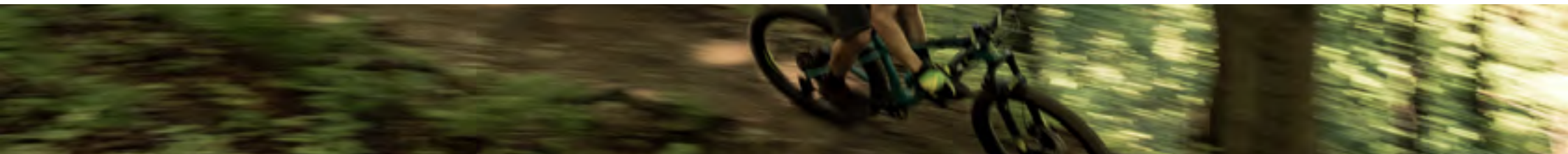
Díky kombinaci nejnovějších standardů a lehkého karbonového rámu vyvinutým značkou Rock Machine, nabízí nový Blizz CRB vyváženost mezi okamžitou rychlostí a vynikající ovladatelností pro obě velikosti kol – 29“ a 27,5“. Enormní poptávka, ze strany koncového zákazníka po této originální karbonové rámové platformě, překonala naše očekávání.



PEVNÉ RÁMY – KATEGORIE ANYROAD

Nová kategorie Anyroad představuje modely Gravelride, které nabízí vše, co můžete očekávat od kol v této kategorii: kotoučové brzdy, nastavitelnou sedlovku, rám přizpůsobený pro široké pláště, 1 × 11 řazení a pevné osy - abychom alespoň jmenovali některé. Na základě reakce cyklistických médií a koncových zákazníků se nám podařilo nabídnout trhu velice vítaný produkt pro dobrodruhy.





PEVNÉ RÁMY – KATEGORIE TEENS & KIDS

Dvě nové platformy pro naši kategorii Teens & Kids nabízí modely do 10 kg - Thunder 20“, 24“ a 26“, které jsou připraveny na závodní dobrodružství, kde se každý gram počítá. Blizz 16“, 20“, 24“ a 26“ se může pochlubit stejnou DNA jako jeho větší bratr a zaměřuje se na mladé bikery s dravějším jezdeckým stylem.



Ve FR 2018 jsme snížili počet ambasadorů, abychom pracovali jen s těmi nejlepšími a zvyšovali kvalitu fotografií a videí pro sociální média. Tento přístup se vyplácí z hlediska každodenního získávání nových fanoušků na Instagramu a Facebooku.

Na závodním poli jsme oslavili celkově 2. místo v Enduro World Series 2017 v kategorii do 21 let, jenž obsadil ambasador Vojta Bláha, který předvedl své schopnosti a kondici po celou závodní sezónu na modelu Blizzard 90-27.

V závodní sezóně 2018, po závodech v Kolumbii, Chile, Slovinsku, Francii a Itálii, je Vojta na 7. místě, ale usiluje o celkové umístění na stupních vítězů s tím, že ho ještě čekají poslední tři závody.



11. OEM ZÁKAZNÍCI

CORTINA A SDÍLENÍ JÍZDNÍCH KOL – NOVÉ TRENDY A VÝVOJ

CORTINA

Cyklistický segment městského životního stylu je v Evropě dobře zaveden. V Nizozemsku je tato oblast reprezentována a zastřešena holandskou značkou Cortina.

Cortina je největším OEM zákazníkem společnosti BFI podle výše obratu a počtu prodaných jízdních kol již mnoho let.

Cortina nabízí trendová městská kola a elektrokola, která oslovují mladé i dospělé lidi a vyhovují jejich životnímu stylu. Svět módy je pro Cortinu největším zdrojem inspirace a „móda“ se též ukázala jako nejpevnější základ konceptů a úspěchů značky Cortina na trhu.

Módní trendy jsou základem současného designu kol, živých a trendových barev a stylových detailů a módních cyklistických doplňků.

V roce 2018 představila Cortina nový koncept jízdního kola: Cortina Common bike. Na rozdíl od svého názvu může být konstrukce rámu kola charakterizována jako neobvyklá, elegantní, excentrická, atraktivní a jedinečná.

Tento koncept byl představen spolu s řadou doplňků, jako jsou košíky a módní tašky.

Na Eurobike 2018 byl tento koncept oceněn jako „moderní doprava na městském kole“.



ELEKTROKOLA CORTINA

Nově zavedený systém Cortina E-bike 36V se na trhu uchytil velmi dobře.

Nový systém elektrokol nabízí jedinečnou výkonnost a vysokou spolehlivost systému za dostupnou a konkurenceschopnou cenu. Prodejům se líbí moderní diagnostický software systému, který umožňuje jemné ladění a přizpůsobení chování každého elektrokola. Prodejní statistiky se progresivně rozvíjejí a nadále posilují náš prodej elektrokol. Výhled vypadá velmi slibně.



SDÍLENÍ JÍZDNÍCH KOL

Poměrně nový fenomén ve světě kol je sdílení kol, což je služba, která zajišťuje „jízdu na kole“ pro dojíždění do práce anebo návštěvníkům či občanům měst.

Centrální koncepce je poskytovat bezplatný nebo cenově dostupný přístup k jízdním kolům na krátké vzdálenosti v městské oblasti jako alternativu k motorové hromadné dopravě nebo soukromým vozidlům, čímž se snižuje dopravní zácpa, hluk a znečištění ovzduší. Systémy pro sdílení jízdních kol mohou řešit problém „posledního kilometru“ osobám dojíždějícím z daleka, a napojit je tak na veřejné dopravní sítě.

Výhodami sdílených kol jsou, že uživatelé nemají starosti či obavy z krádeže, vandalismu, parkování nebo údržby.

Úspěch systému sdílení kol však ani tak nezávisí na kvalitě a technickém vybavení sdílených kol vyrobených společnostmi BFI.

Pro úspěšné uvedení do provozu je mnohem důležitější, jak uživatelé kol posuzují uživatelskou přívětivost mobilní aplikace nabízené společnostmi pro sdílení jízdních kol (naším zákazníkem), aby tuto službu začali využívat.

A samozřejmě tyto společnosti pro sdílení kol musí mít svoji IT infrastrukturu, aby mohly sledovat v reálném čase všechna jízdní kola v provozu, jejich financování, údržbu, opravy a logistiku pro udržení bezproblémové dostupnosti služby v celé městské oblasti.

Ve FR 2018 začala BFI se třemi projekty pro sdílení kol: jedním projektem

E-Bike-To-Go sdílení elektrokol pro nizozemskou společnost a dvěma projekty pro města Trondheim a Bergen pro norskou společnost. Ve FR 2019 budou oba zákazníci s novými projekty určitě pokračovat.

Tento nový typ zákazníků někdy přichází se zvláštními technickými požadavky. Společnosti pro sdílení jízdních kol obecně postrádají technické znalosti a nejsou odborníky na jízdní kola. BFI také potřebuje čas na pochopení trhu se sdílením jízdních kol, který vyžaduje robustní kola odolná proti neoprávněnému zásahu s ochranou proti krádeži a bezdrátové připojení v reálném čase k IT infrastruktuře společnosti.

Ačkoli se zdá, že trh se sdílením kol roste, počet jízdních kol vyrobených společnostmi BFI je stále omezený. Náklady na vývoj projektů sdílení kol nese zákazník.



12. MARKETING

Marketingové oddělení odpovídá za prezentaci a komunikaci všech značek ve vlastnictví společnosti: BFI – výrobce kol, Superior a Modo, Rock Machine, Frappé a Sport Drive. V současné době marketingové oddělení zaměstnává 2 marketingové specialisty a marketingového manažera: Zuzana Geryková – odpovědná za provoz a kancelář, Viktor Bolek – zodpovědný za organizaci akcí a design obchodu a marketingový manažer – Magdalena Klepacka. Ve FR 2019 plánujeme rozšíření tohoto oddělení.

EUROBIKE A SETKÁNÍ DISTRIBUTORŮ

FR 2018 lze shrnout jako plný úspěchů z hlediska aktivit organizovaných marketingovým oddělením. Jako každý rok BFI i v letošním roce představila výběr novinek našich značek Superior, Rock Machine a Frappé pro nadcházející sezónu na největším evropském cyklistickém veletrhu Eurobike v německém Friedrichshafenu. Prezentace značek BFI byla na vysoké úrovni a zpětná vazba od našich zákazníků byla velmi pozitivní.

Mezi nejdůležitější patří určitě uspořádání setkání distributorů na začátku června 2018. Akce se konala v Bratislavě v kongresovém centru X-bionic® – multifunkčním středisku pro sport a konference. BFI byla jednou z prvních společností na trhu, která zákazníkům ukázala kompletní kolekci jízdních kol 2019 našich značek Superior, Rock Machine a Frappé. Setkání distributorů se zúčastnil nejvýznamnější počet našich zákazníků v historii – více než 130 účastníků. Kolekce se setkala s velmi pozitivními reakcemi zákazníků a celá akce byla vyhodnocena jako nejúspěšnější a nejlépe organizovaná v posledních letech.







PREZENTACE SPORT DRIVE

Ve FR 2018 připravilo marketingové oddělení prezentaci unikátně navrženého systému Sport Drive, který se používá na kolech Rock Machine a Frappé. Je také nabízen OEM zákazníkům jako ekonomicky efektivní alternativa k aktuálně dostupným řešením na trhu. Marketingové oddělení bylo zodpovědné za vytvoření loga a designovou příručku, přípravu online prezentací a grafických prací pro tištěné materiály. Ve FR 2019 plánujeme pokračovat v práci na online komunikaci systému Sport Drive a jeho vizuální prezentaci.



STRATEGIE ZNAČEK

Naším cílem je vybudovat silné značky, se kterými naši zákazníci chtějí spolupracovat. BFI již zahájila aktivity potřebné k vytvoření jasné strategie pro každou značku. Dalším krokem je definování hodnot a vize a nastavení interních procesů a procesů s externím prostředím – B2B a B2C. Ve FR 2019 se marketingové oddělení zaměří na:

Jasnou a jednotnou prezentaci značky s dlouhodobou perspektivou

Proč? Protože to ukazuje skutečnou sílu značky a my si musíme být jisti, že naše značky vypadají stejně v každé zemi a že je každý prezentuje stejným způsobem

Komunikace se zákazníky – upgrade systému B2B, informační bulletin, propagační kampaň

Proč? Chceme častěji komunikovat s našimi zákazníky a poskytnout jim relevantní informace, které potřebují, aby produkt lépe poznali a více nakupovali.

Koncepce designu prodejny

Proč? Jsme přesvědčeni, že lepší prezentace našeho produktu zjednodušuje jeho prodej a je snazší s ním pracovat.

SHRNUTÍ

Každý rok má marketingové oddělení ve struktuře BFI důležitější funkci. Nejde pouze o organizaci a provedení, ale spíše o strategické plánování a hodnocení. Marketingové oddělení má za cíl zlepšit image značek, podpořit vynikající produkty všech značek společnosti BFI a dát obchodnímu oddělení nástroje pro zvýšení prodeje a zlepšení služeb zákazníkům.

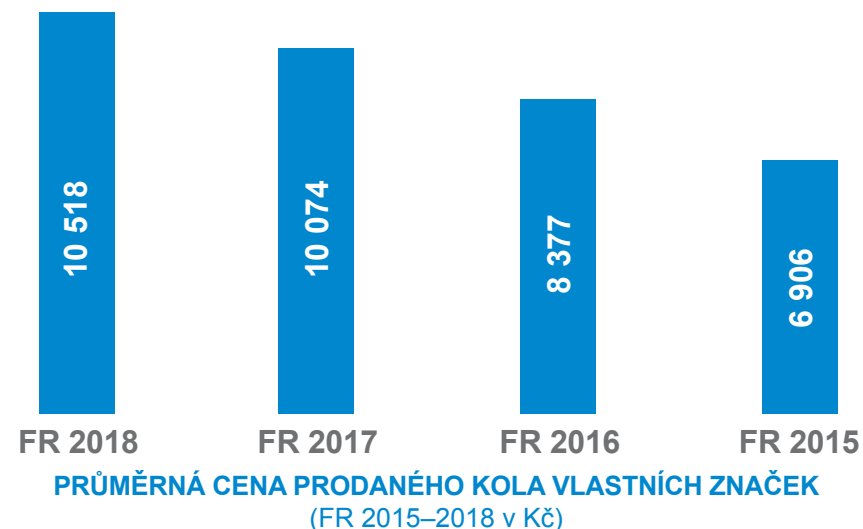
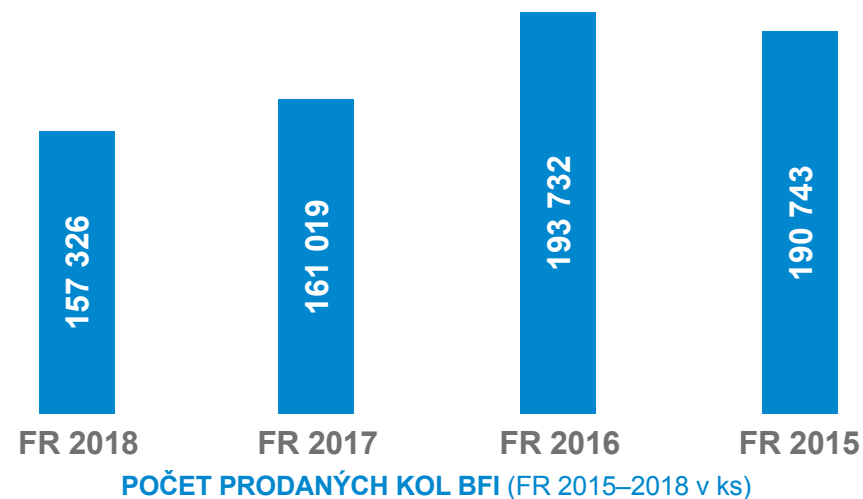
13. PRODEJ VE FISKÁLNÍM ROCE 2018

Jedním z hlavních cílů FR 2018 bylo snížit počet kol na skladě. Celkově jsme prodali 157 326 kol s obratem 1,36 mld Kč, což bylo o něco méně než za loňský rok, ale na druhou stranu jsme prodali o 14 795 kol více, než jsme vyrobili ve FR 2018 a dosáhli tak cíle výrazně snížit úroveň jízdních kol na skladě.

Po sezóně 2017 měli naši distributoři ve svých skladech hodně kol a jejich cíl byl stejný jako náš hlavní cíl, a proto byli při objednávání nových kol opatrnější. To bylo také hlavním důvodem, proč jsme vyrobili ve FR 2018 méně jízdních kol.

Díky dobrému počasí v celé Evropě se mnoho kol prodalo již v dubnu a květnu 2018 a tak je situace na skladech našich obchodních partnerů mnohem lepší než byla před rokem. Situace je slibná a již se těšíme na novou sezónu, kdy ve FR 2019 očekáváme od zákazníků mnohem vyšší objednávky.

I když jsme prodali méně kol, obrat našich značek se zvýšil o 4 % a průměrná cena prodaných kol Superior, Rock Machine a Frappé byla oproti předchozímu fiskálnímu roku rovněž o 4 % vyšší. Dražší kola a elektrokola se ve FR 2018 prodávala opět ve větším množství a to je pro prodej v příštích letech dobré znamení.



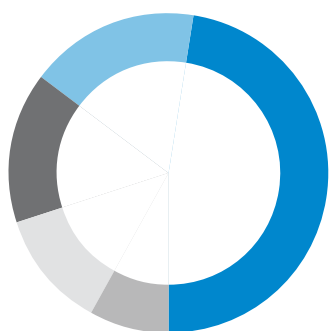


Ve FR 2018 jsme ve Skandinávii prodali více kol a tržby jsme navýšili především ve Švédsku. Stále vidíme další prostor pro prodej ještě většího množství kol v severských zemích a chtěli bychom tam zvýšit svůj podíl na trhu.

Procento prodaných kol v Nizozemsku se v porovnání s loňským rokem nepatrně zvýšilo a my jsme na tomto trhu našli velmi dobrého distributora a prodali mnohem více jízdních kol Superior než v minulých sezónách.

Česká republika a Německo jsou stále jedněmi z našich klíčových trhů a snažíme se najít způsob, jak zvýšit tržby v Polsku, Velké Británii a Švýcarsku, které podle nás mají značný potenciál do budoucna.

PRODEJ 2018 PODLE ZEMÍ (v %)



- Holandsko - **51%**
- Norsko, Dánsko, Švédsko - **18%**
- Česká republika - **14%**
- Ostatní - **11%**
- Německo - **6%**

Naše kola prodáváme ve velkém množství ve více než 20 zemích. Naši TOP 10 zákazníci pocházejí z různých regionů.

Ve FR 2018 jsme v Itálii a ve Švédsku množství prodaných kol více než zdvojnásobili. Rádi bychom našli nové dlouhodobé distributory a partnery v některých zemích, například ve Velké Británii nebo ve Francii. To je cíl našich obchodních zástupců, kteří jsou v přímém kontaktu s našimi zákazníky.

Pokračujeme ve vývoji nových elektrokol, což je hlavní segment pro budoucí nárůst prodejů. V našich značkách máme nyní mnohem více modelů elektrokol a naše portfolio je opravdu široké. Množství prodaných elektrokol se ve FR 2018 zvýšilo a tento trend bude jistě pokračovat i ve FR 2019.

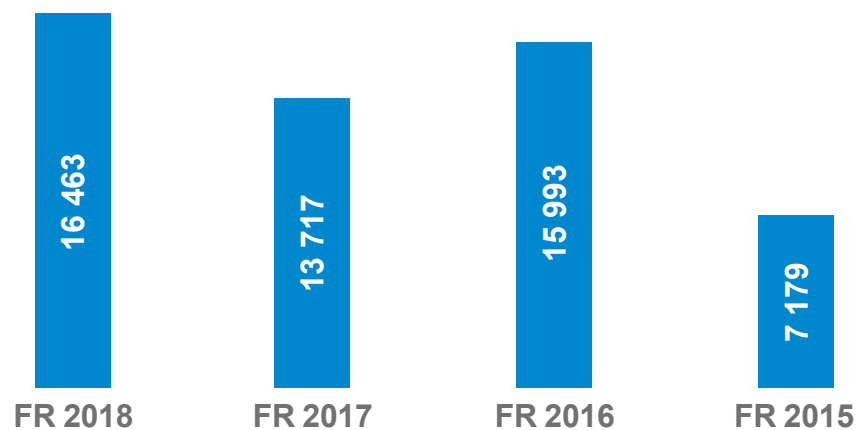
V červnu 2018 jsme vyrobili první kola se zadním a středovým motorem našeho vlastního systému elektrokol s názvem Sport Drive a pokračujeme v produkci mnoha modelů se středovým motorem Shimano STePS, které se ve FR 2019 ještě rozšíří, jelikož společnost Shimano představí 2 nové řady středových motorů.

14. VÝHLED NA ROK 2019

VÝHLED NA ROK 2019

Výsledky z hlediska obrátu a zisku nebyly v FR 2018 dostatečné. V tomto ohledu se musíme zlepšit.

Každý rok čelíme novým výzvám. FR 2018 byl pro BFI jedním z nejtěžších roků a není snadné vysvětlit proč. Někdy se v jednom roce sejde několik nepříjemností. Kromě problémů s kvalitou, z nichž byl řemen společnosti Continental daleko nejhorší, v kombinaci se změnou několika hlavních dodavatelů, nepředstavitelnými pozdními dodávkami od dodavatelů a mnoha dalšími problémy jsme řešili mnoho nepříjemností a nemohli se soustředit na samotné podnikání. Naštěstí jsme hodně věcí vyřešili a věříme, že se nebudou opakovat.



Počet prodaných elektrokol BFI (FR 2015 – 2018 v kusech)

K největším potížím patřilo:

1. Nedostatek zaměstnanců na výrobu objednaných kol
2. Nestabilní dodavatelský řetězec

Zahájili jsme FR 2018 s cílem snížit počet kol na skladě, což jsme udělali, ale očekávali jsme, že budeme mít víceméně stejný obrát a přijatelný zisk. Ani jednoho jsme nedosáhli.

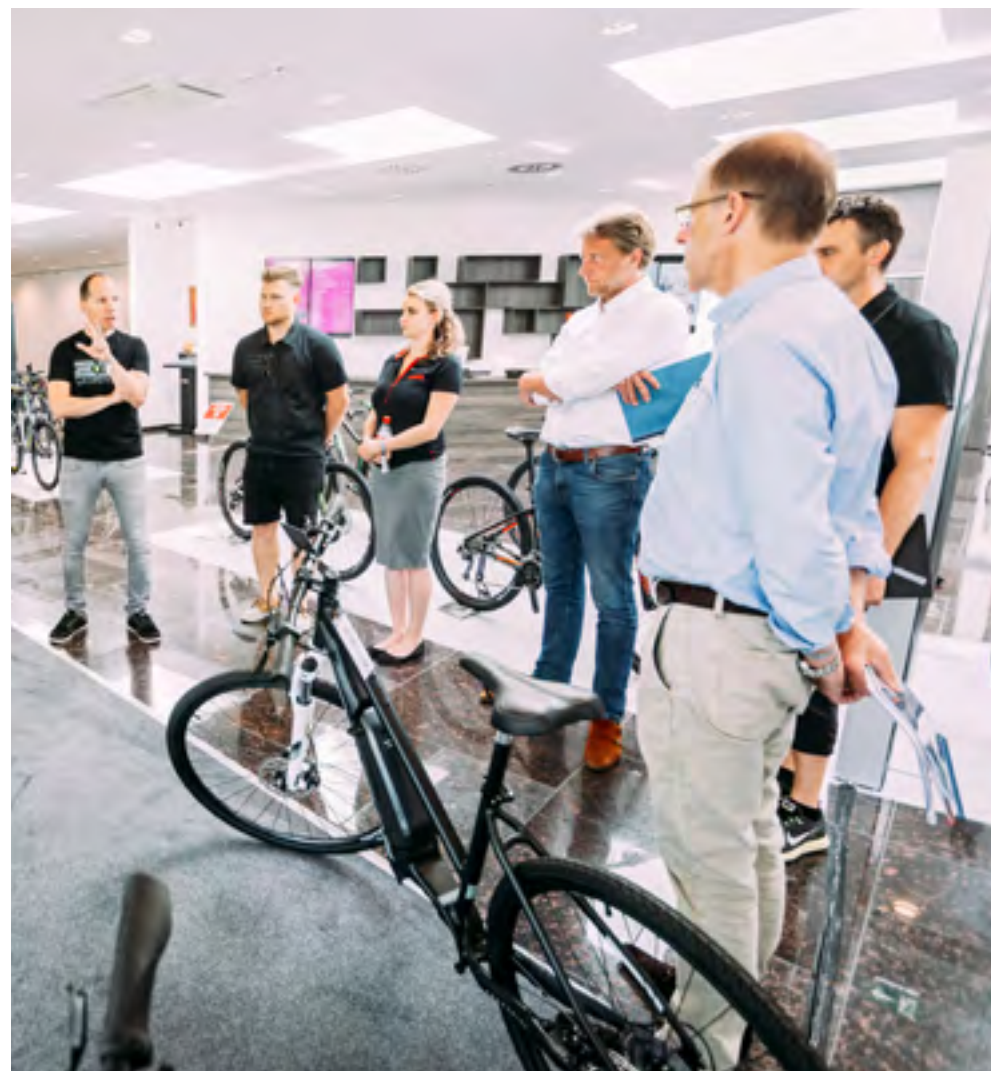
Během FR 2018 jsme se opravdu snažili provést rychlé zlepšení v obou důležitých oblastech, ale jednoduše jsme nedokázali vyrobit kola, která jsme vyrobit měli. Na konci června 2018 jsme stále ještě neměli vyrobeno 12 500 (elektro)kol, z nichž většinu jsme mohli prodat. Včasná výroba by přinesla obrát 90 mil. Kč (9 000 kol) navíc a hodnotu vyrobených kol 26 mil. Kč (pravděpodobně 3 500 kusů na skladě), protože mnoho zákazníků ta kola požadovalo. Věříme, že jsme se hodně zlepšili a první signály pro FR 2019 jsou velmi pozitivní. Během měsíců červenec a srpen jsme vyráběli podle plánu na 7 výrobních linkách. V červenci a srpnu 2017 jsme vyrobili 11 346 kol a za stejné období ve FR 2019 celkem 17 208! Stále musíme výrazně zvýšit výrobu a v krátké době zprovoznit výrobní linku číslo 8 a 9. Plán je v polovině září 2018 zprovoznit výrobní linku číslo 8 a o měsíc později výrobní linku číslo 9. Celkem je včetně předpokladu objednáno více než 190 000 kol a elektrokol, které máme vyrobit od července 2018 do konce června 2019!

Spouštíme několik interních projektů, jako je dodavatelský řetězec v kombinaci s plánováním prodeje a lepším plánováním kapacity. V posledních měsících od začátku června vyrábíme podle plánu.



Očekáváme, že náš dodavatelský řetězec bude stabilnější, protože této oblasti věnujeme zvýšenou pozornost. Většina dodavatelů je stejná a mnoho produktů jsme neměnili, takže obojí nám pomůže udržet náš výrobní plán.

Výhled pro FR 2019 je velkou výzvou – musíme vyrobit mnoho kol a pokud našeho cíle dosáhneme, budeme mít zatím nejvyšší obrát v historii. Abychom zajistili dostatek pracovníků, rozhodli jsme se, že zaměstnáme 17 nových pracovníků z Kuby a celkově bude v provozu 9 výrobních linek. Hlavním cílem je zaměřit se na zaměstnance, na to jak si je udržet a především věnovat jim pozornost a vyškolit je, aby se nám podařilo vyrobit více než 190 000 kol a elektrokol.



VÝKAZ ZISKU A ZTRÁT V PLNÉM ROZSAHU KE DNI 30.6.2018

Označ.	TEXT	Číslo řádku	Skutečnost v účetním období	
			běžném	minulém
I.	Tržby z prodeje výrobků a služeb	01	1 364 223	1 433 851
II.	Tržby za prodej zboží	02	40 989	32 388
A.	Výkonová spotřeba	03	1 136 555	1 298 677
A.1.	Náklady na vynaložené na prodané zboží	04	37 108	29 562
A.2.	Spotřeba materiálu a energie	05	1 008 563	1 175 776
A.3.	Služby	06	90 884	93 339
B.	Změna stavu zásob vlastní činnosti (+/-)	07	77 243	-64 465
C.	Aktivace (-)	08	-8 950	-8 127
D.	Osobní náklady	09	155 594	148 852
D.1.	Mzdové náklady	10	114 953	109 493
D.2.	Náklady na soc. zabezp.a zdrav.pojištění a ost. Náklady	11	40 641	39 359
D.2.1.	Náklady na soc. zabezp. a zdrav.pojištění	12	37 011	35 784
D.2.2.	Ostatní náklady	13	3 630	3 575
E.	Úpravy hodnot v provozní oblasti	14	26 477	29 707
E.1.	Úpravy hodnot dlouh.nehmot.a hmotného majetku	15	27 790	30 979
E.1.1.	Úpravy hodnot dlouh.nehmot.a hmotného majetku - trvalé	16	27 790	30 979
E.2.	Úpravy hodnot zásob	18	-1 269	1 486
E.3.	Úpravy hodnot pohledávek	19	-44	-2 758
III.	Ostatní provozní výnosy	20	25 154	31 708
III.1.	Tržby z prodaného dlouhodobého majetku	21	3 896	533
III.2.	Tržby z prodaného materiálu	22	12 980	20 884
III.3.	Jiné provozní výnosy	23	8 278	10 291

VÝKAZ ZISKU A ZTRÁT V PLNÉM ROZSAHU KE DNI 30.6.2018

Označ.	TEXT	Číslo řádku	Skutečnost v účetním období	
			běžném	minulém
F.	Ostatní provozní náklady	24	28 751	30 617
F.1.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	25	3 269	597
F.2.	Zůstatková cena prodaného materiálu	26	7 668	14 810
F.3.	Daně a poplatky	27	660	633
F.4.	Rezervy v provozní oblasti a komplexní náklady příštích období	28	673	-1 571
F.5.	Jiné provozní náklady	29	16 481	16 148
*	Provozní výsledek hospodaření	30	14 696	62 686
VI.	Výnosové úroky a podobné výnosy	39	21	76
VI.2.	Ostatní výnosové úroky a podobné výnosy	41	21	76
J.	Nákladové úroky a podobné náklady	43	7 584	8 702
J.2.	Ostatní nákladové úroky a podobné náklady	45	7 584	8 702
VII.	Ostatní finanční výnosy	46	37 681	61 079
K.	Ostatní finanční náklady	47	33 210	41 654
*	Finanční výsledek hospodaření (+/-)	48	-3 092	10 799
**	Výsledek hospodaření před zdaněním (+/-)	49	11 604	73 485
L.	Daň z příjmů	50	1 479	13 405
L.1.	Daň z příjmů splatná	51	1 640	13 720
L.2.	Daň z příjmů odložená (+/-)	52	-161	-315
**	Výsledek hospodaření po zdanění (+/-)	53	10 125	60 080
***	Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)	55	10 125	60 080
*	Čistý obrat za účetní období	56	1 468 068	1 559 102

ROZVAHA V PLNÉM ROZSAHU KE DNI 30.6.2018

Označ.	AKTIVA	Číslo řádku	Běžné účetní období			Minulé úč.ob.
			Brutto	Korekce	Netto	Netto
	AKTIVA CELKEM	001	1 250 600	230 088	1 020 512	1 049 478
B.	Dlouhodobý majetek	003	410 717	223 677	187 040	190 509
B.I.	Dlouhodobý nehmotný majetek	004	57 239	54 688	2 551	6 496
B.I.1.	Nehmotné výsledky výzkumu a vývoje	005	12 187	11 835	352	2 342
B.I.2.	Ocenitelná práva	006	44 897	42 812	2 085	3 953
B.I.2.1.	Software	007	17 403	15 396	2 007	3 748
B.I.2.2.	Ostatní ocenitelná práva	008	27 494	27 416	78	205
B.I. 4.	Ostatní dlouhodobý nehmotný majetek	010	70	41	29	41
B.I.5.	Poskytnuté zálohy na DNM a nedokončený DNM	011	85		85	160
B.I.5.2.	Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	013	85		85	160
B.II.	Dlouhodobý hmotný majetek	014	352 850	168 989	183 861	184 013
B.II.1.	Pozemky a stavby	015	178 535	39 057	139 478	142 918
B.II.1.1	Pozemky	016	5 755		5 755	5 755
B.II.1.2	Stavby	017	172 780	39 057	133 723	137 163
B.II.2.	Hmotné movité věci a jejich soubory	018	142 039	113 200	28 839	36 684
B.II.4.	Ostatní dlouhodobý hmotný majetek	020	20 849	16 732	4 117	4 288
B.II.4.3	Jiný dlouhodobý hmotný majetek	023	20 849	16 732	4 117	4 288
B.II.5.	Poskytnuté zálohy na DHM a nedokončený DHM	024	11 427		11 427	123
B.II.5.1	Poskytnuté zál. na dlouh. hmotný majetek	025	942		942	
B.II.5.2	Nedokončený dlouh. hmotný majetek	026	10 485		10 485	123
B.III.	Dlouhod.finanční majetek	027	628		628	
B.III.1.	Podíly - ovládaná osoba nebo ovládající	028	628		628	

ROZVAHA V PLNÉM ROZSAHU KE DNI 30.6.2018

Označ.	AKTIVA	Číslo řádku	Běžné účetní období		Minulé úč.ob.	
			Brutto	Korekce	Netto	Netto
C.	Oběžná aktiva	037	834 207	6 411	827 796	854 545
C.I.	Zásoby	038	514 036	6 020	508 016	514 737
C.I.1.	Materiál	039	245 167	3 611	241 556	163 616
C.I.2.	Nedokončená výroba a polotovary	040	40 785		40 785	42 151
C.I.3.	Výrobky a zboží	041	226 175	2 409	223 766	307 239
C.I.3.1	Výrobky	042	224 666	2 409	222 257	299 585
C.I.3.2	Zboží	043	1 509		1 509	7 654
C.I.5.	Poskytnuté zálohy na zásoby	045	1 909		1 909	1 731
C.II.	Pohledávky	046	319 634	391	319 243	338 573
C.II.1.	Dlouhodobé pohledávky	047	315		315	255
C.II.1.5.	Pohledávky-ostatní	052	315		315	255
C.II.1.5.2	Dlouhodobé poskytnuté zálohy	054	30		30	30
C.II.1.5.4	Jiné pohledávky	056	285		285	225
C.II.2	Krátkodobé pohledávky	057	319 319	391	318 928	338 318
C.II.2.1	Pohledávky z obchodních vztahů	058	293 728	391	293 337	337 711
C.II.2.4	Pohledávky-ostatní	061	25 591		25 591	607
C.II.2.4.3	Stát - daňové pohledávky	064	11 105		11 105	
C.II.2.4.4	Krátkodobé poskytnuté zálohy	065	125		125	86
C.II.2.4.5	Dohadné účty aktivní	066	1 758		1 758	302
C.II.2.4.6	Jiné pohledávky	067	12 603		12 603	219
C.IV.	Peněžní prostředky	071	537		537	1 235
C.IV.1.	Peněžní prostředky v pokladně	072	537		537	202
C.IV.2.	Peněžní prostředky na účtech	073				1 033
D.	Časové rozlišení	074	5 676		5 676	4 424
D.I.1.	Náklady příštích období	075	5 676		5 676	4 303
D.I.3.	Příjmy příštích období	077				121

ROZVAHA V PLNÉM ROZSAHU KE DNI 30.6.2018

Označ.	PASIVA	Číslo řádku	Stav v běžném účet.obd.	Stav v minulém účet.obd.
	PASIVA CELKEM	101	1 020 512	1 049 478
A.	Vlastní kapitál	102	335 719	340 367
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	3 698	-1 529
A.II.2.	Kapitálové fondy	109	3 698	-1 529
A.II.2.2	Oceňovací rozdíly z přecenění maj.a zav.	111	3 698	-1 529
A.III.	Fondy ze zisku	115	3 859	3 859
A.III.1.	Ostatní rezervní fondy	116	3 859	3 859
A.IV.	Výsledek hospodaření minulých let	118	279 442	239 362
A.IV.1.	Nerozdělený zisk minulých let	119	279 442	239 362
A.V.	Výsledek hospodaření běž.úč.obd.	122	10 125	60 080
B.	Cizí zdroje	124	684 280	708 881
B.I.	Rezervy	125	6 994	12 749
B.I.2.	Rezerva na daň z příjmů	127		6 428
B.I.4.	Ostatní rezervy	129	6 994	6 321

ROZVAHA V PLNÉM ROZSAHU KE DNI 30.6.2018

Označ.	PASIVA	Číslo řádku	Stav v běžném účet.obd.	Stav v minulém účet.obd.
C.	Závazky	130	677 286	696 132
C.I.	Dlouhodobé závazky	131	71 843	90 527
C.I.2	Závazky - k úvěrovým institucím	135	64 789	90 251
C.I.8	Odložený daňový závazek	141	115	276
C.I.9	Závazky - ostatní	142	6 939	
C.I.9.3	Jiné závazky	145	6 939	
C.II.	Krátkodobé závazky	146	605 443	605 605
C.II.2	Závazky - k úvěrovým institucím	150	490 394	512 809
C.II.3	Krátkodobé přijaté zálohy	151	13 715	292
C.II.4	Závazky z obchodních vztahů	152	75 109	47 420
C.II.8	Závazky - ostatní	156	26 225	45 084
C.II.8.3	Závazky k zaměstnancům	159	9 604	8 661
C.II.8.4	Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	160	5 489	5 184
C.II.8.5	Stát - daňové závazky a dotace	161	2 910	2 974
C.II.8.6	Dohadné účty pasivní	162	2 402	2 743
C.II.8.7	Jiné závazky	163	5 820	25 522
D.	Časové rozlišení	164	513	230
D.I.1.	Výdaje příštích období	165	513	230

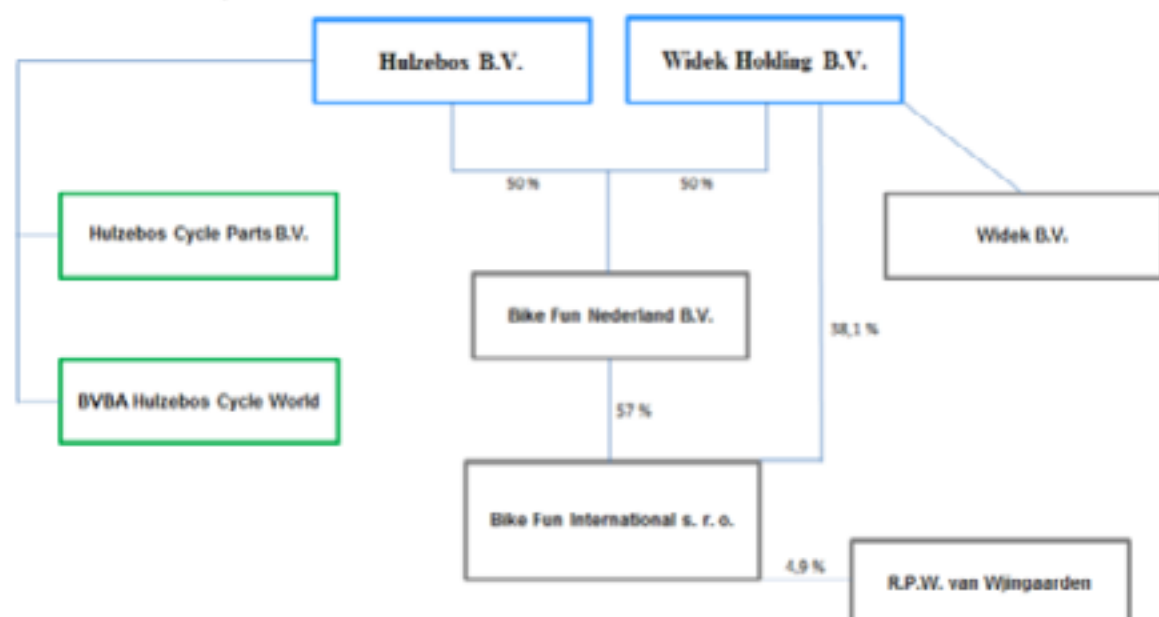
**ZPRÁVA SPOLEČNOSTI BIKE FUN INTERNATIONAL S.R.O.
O VZTAZÍCH S PROPOJENÝMI OSOBAMI ZA HOSPODÁŘSKÝ ROK 2018**

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 2018 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 2017 až červen 2018, 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 zakoupila podíl ve výši 34% ve společnosti Total sport zp. z o. se sídlem Glogowska 157, Poznaň, Polská republika (dále jen „**TS**“). Mezi Společností a společností TS existovaly v hospodářském roce 2018 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 2017 až červen 2018.

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 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 sám 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 2018 přibližně 1,70% 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 3,54% všech dodávek materiálů a služeb Společnosti v hospodářském roce 2018. Zbývajících 96,46% 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 2018, 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, která po dokončení výroby jsou společností uhrazena. 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 2018 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. 2018

Ing. Marie Matušů
jednatelka společnosti
BIKE FUN International s.r.o.



ROCK MACHINE

SUPERIOR

Frappé

