



Asi není překvapivé tvrzení, že jednoznačným vítězem koronavirové krize roku 2020 je kromě e-shopů, dopravců a IT technologií také cyklistika. Lidé po celém světě zjistili, že jezdit na kole je v určitých chvílích to jediné, co mohou dělat. Je to aktivita konaná venku, nedochází při ní k přímé interakci mezi lidmi, riziko nákazy je minimální. Poptávka po kolech a cyklistickém vybavení byla enormní a prodalo se prakticky všechno, co se točilo. Eterem se však dnes šíří zprávy, že v letošním roce kola nebudou. Je tomu skutečně tak? A proč by to mělo nastat?

Sklady dovozců jsou prázdné, obraty i zisky cyklistických obchodníků vyrostly o desítky procent. A to se netýká jen nás, cyklistické země uprostřed Evropy, ale celé planety. Číňané objevili sportování na kole, Američané zase jeho dopravní hodnotu. Poptávka šla nahoru úplně všude. Evropa hlásí navýšení v jednotlivých zemích mezi 10–20 %, v USA nastalo navýšení o 25 %.

Proč se hovoří o nedostatku kol a související výbavy v následujícím období? Kdo za to může? Budou na trhu kola později? Budou v nedostatečném množství? A budou dražší? Otazníků je mnoho, ale jediné, na čem se všichni shodují, je nejistota. Nikdo neví, co bude zítra. Co platí dnes, zítra platit nemusí. Týká se to jak velikosti dodávek a zásobení prodejen, tak termínů a bohužel i cen. Nikdo se na straně asijských výrobců s nízkým nemazlí, pravidla, která ještě před půl rokem mezi dodavateli a odběrateli platila, dnes neplatí. Ber, nebo nech být. Kdo zaváhá, nežere... Však to znáte. Nejistota. Ani my nedokážeme přinést žádné odpovědi. Možná vysvětlení toho, co nastalo, a úvahu, co by eventuelně nastat mohlo, co nejspíš nastane. Chceme stanovit hypotézy, otázky bez odpovědí, vhled do možných příčin. Možná si uděláte nějaké závěry sami.

Shimano a Sram diktují

Žádné kolo se neobejde bez dodávek od Shimana nebo Sramu. V minulosti tu byly značky jako Sachs, Huret, Simplex, SunTour, SunRace, Maillard, Sedis, Regina a před nástupem MTB hrálo silnou úlohu v globálním měřítku i Campagnolo. To je pryč. Globalizace. Její výhody, když vše funguje,



Výrobce, zástupce, montážník...

Pro lepší pochopení toho, co se bude dít v roce 2021, je dobré také vědět, jak se k nám, a vlastně na trhy po celém světě kola dostávají.

1) Zástupce značky

Typickým distribučním kanálem je zástupce značky. Mateřská firma kola vyspecifikuje, představí katalog a zástupce si kola objedná a zaplatí. Matka zadá výrobu v Asii. Málodky, a pokud, tak jen v minimální míře, může regionální reprezentant ovlivnit, jak kola budou vypadat, jaké specifikace a barvy budou mít. Jde o nejklasickější obchodní model, jehož u nás vyžívají například Cannondale, GT a spousta dalších.

2) Zástupce výrobce

V podstatě stejně je na tom zástupce značky, která je sama rovněž výrobcem (těch na světě zas tolík není). Výrobcem, který kromě obrovské kapacity výroby pro ostatní odběratele vyrábí i pod svou značkou; vesměs jde o značky asijské, tchajwanské (například Giant, Merida).

3) Prímé zastoupení značky

Opět velice podobně pracuje prímé zastoupení značky. Mateřská firma má v dané zemi svou pobočku, nikoliv externí (domácí) zastupující subjekt, někdym jiným vlastněnou distribuční firmu. U nás tak pracují například Specialized a Trek.

4) Agent značky prodávané napřímo

Velmi specifickým distribučním kanálem jsou značky distribuované napřímo, vyneschávající velkoobchodní i maloobchodní článek řetězce. Za hrstku těch, kdo se o to zatím víceméně nepříliš úspěšně pokoušejí, jmenujeme toho

úspěšného, ledoborce této originální cesty, značku Canyon. Za tyto firmy u nás bojují jen jejich přímí agenti.

5) Menší zástupci značek, bez předobjednávek

Zástupci některých značek, většinou menších nebo s menším objemem alokovanými na našem území, využívají možnosti sáhnout si do mateřského skladu v zahraničí až v době, kdy kola potřebují, nebo dělají objednávky stejným stylem jako každý jiný maloobchodní prodejce. Ti budou, zcela jednoznačně, v příštím období nejohrozenější velkými výkyvy dodávek, termínů i cen.

6) Domácí značky globálního charakteru

A pak tu máme skupinu značek takzvaně „českých“, ty na našem území budou sídlit, nebo jsou českými vlastníky řízeny a často jimi byly i založeny. Ryze českou značkou je Author. Jeho lidé kola designují, specifikují, objednávají, plati, distribuují. Kola jim přicházejí v krabicích hotová, předsmontovaná z Asie. Není žádný velký rozdíl v obchodním modelu Authora a nějaké velké globální, třeba americké značky, abychom nejmenovali. Rozdíl může být v ekonomické síle. Uvnitř se firmy mohou lišit vývojem, testováním a podobně, to však nespadá do tohoto tématu.

7) Domácí značky montované v Evropě

Některé české značky jsou považovány za výrobce. Což je sám o sobě velmi diskutabilní výraz. Jde především o montovny. Dřívá většina dílů přichází z Asie, včetně rámů. Jen někde a jen některé rámy (často dětské a levnější) jsou na našem území lakovány. Ostatní je montáž, takzvaná esembláž. Pokud se někdo dopouští vlastní stavby, svařování rámů, předem se omlouváme, pro toto téma to však opět není důležitý fakt. Některé menší české značky objednávají kola u českých, ale také slovenských, maďarských nebo

a nevýhody, když se to někde zadře. Někteří výrobci pro sebe dokázali urvat a udržet si část segmentu – odpružení, zapletená kola, brzdy, silniční řazení –, ale nahradit Shimano a Sram se ne-podařilo. Z dvaceti výrobců sedel jsou dnes tři a dodavatelé od-pružení v masovém měřítku jsou dva až tři; a raději nevědět, kde se jejich vidlice a tlumiče skutečně vyrábějí. Z nedávné minulosti známe tu výpadky v dodávkách sady Deore, tu problém s kvalitou hydraulické brzdy nebo nezachycený nástup devětadvacítka. Došlo ke zdržení nebo něco nějaký čas nebylo. Trh to přežil, cyklistika si koupil něco jiného. Nikdy však nehrzoilo to, co hrozí nyní.

Teorie silniční kolony

Jako jednoduché vysvětlení, proč „kola nebudou“, se nabízí model dopravní kolony. Na serveru YouTube najdete spoustu nádherných animací, jak vzniká. To stačí, když jeden řidič nere-spekтуje pravidlo zipu nebo se v levém pruhu dlouho rozhoduje, co bude dělat dál, a přibrzdí. Druhý musí přibrzdit víc a už dva-cáté auto musí zastavit. Pokud jde o dopravní špičku se souvisle jedoucími kolonami, tak na jejím konci vznikne zdržení deset a více minut. Pro jedno zdánlivě nicotné přibrzdění.

Převedme si to do výroby kol. V Malajsii se z důvodu poklesu výroby (korona) zavře na dva měsíce fabrika Shimano, která má nějakou kapacitu. Měsíc pak trvá, než se produkce zase rozjede. Co nastane na konci kolony – u nás, v českém maloobchodě? Možná se dokonec nevytěží nějaký nerost, který je třeba k výrobě brzdových destiček (brzdové destičky prý budou obzvlášť nedo-statkové zboží), a už se to veze. Brzdy bez brzdového obložení nevyrobíte, kolo bez brzd nevyexpedujete. Kontejner s objednávkou kol neodpluje. V Asii je prý v tuto chvíli nedostatek surovin – hliníku, oceli, kaučuku na výrobu pneumatik. A ceny jdou nahoru. I tento princip dopravní zácpy lze do vysvětlení toho, co přijde, aplikovat. V určité míře se tím vším logicky prolíná.

Určitý vliv na zvýšení přetlaku ve výrobě mají i další drobné aspekty. Především pak uvalení cla na obchod mezi Čínou a Spojenými státy. Dlouho to fungovalo přibližně tak, že Tchaj-wan vyráběl pro Evropu a Čína pro Ameriku (velmi zjednodušeně). Často pod stejnými firmami. Ale teď se americká kapacita tlačí do tchajwanských továren, aby se vyhnula zdražení. Rezervy nejsou.

polských montoven (Galaxy, Pells a další). Princip není nijak odlišný od již popsaného modelu objednávání v Asii, často jen bývá výrazně menší objem zakázek. Otázkou do budoucna je síla a schopnost českých montoven získat díly v konkurenci asijské produkce.

8) Evropské montovny s vlastní značkou i bez ní

Evropské montovny až na drobné výjimky sestavují kola pro objednatele i pro sebe pod svou značkou, najdou se i takoví, kteří svou vlastní značku vůbec nemají. Zakázky na výrobu (montáž) jim bohatě stačí. Na našem území je jich spousta a jejich produkce, směřující do celé Evropy, je obrovská, hovoří se o stovkách tisíc kol. Absurda potvrzující logiku celého systému je v tom, že i oni sami si některá, především pak dražší kola raději objednávají napřímo v Asii (jako třeba Author a jiní), než aby si je sami montovali. Velkými montovnami s vlastní značkou jsou BFI (Superior a Rock Machine), 4Ever, Kellys, Leader Fox, slovenský Kenzel, polský Kross a řada dalších.

9) Domácí výrobci originálních rámů

Neponechme stranou ani výrobu založenou na originální konstrukci vlastních rámů (RB, Duratec, Festka), i oni se budou potýkat s dodávkami dílů.

10) Průsečíky a jiné cesty

Jistě se najdou ještě nějaké další obchodní modely, často průsečíky již popsaných. Ty však v žádném případě nenegují to hlavní, ba naopak by to jistě podpořily – cyklistický byznys je zcela závislý na dodávkách z Asie.

STEVENS

B I K E S

DEVILS TRAIL

27,5"/29"

Aluminium 6061 TB

Rock Shox Recon Gold

RL

Shimano Deore

32 390 Kč



RAVEN

28"

středový motor COMP C17

baterie 14,5 Ah / 522 Wh

Shimano Alivio, Acera

Gearsensor

44 990 Kč



TOTEM



GALAXY

OKTANT

28"

AI 6061

SR SUNTOUR

NEX-HLO

Shimano Alivio, Acera

14 990 Kč



CYKLOŠVEC s.r.o.

tel.: +420 382 206 440

e-mail: obchod@cyklosvec.cz

www.stevens-bikes.cz

www.galaxy-bike.cz

CYKLOŠVEC www.cyklosvec.cz



TÉMA SPECIFIKA CYKLICKÉHO TRHU 2021

Do hry vstoupila obchodní válka mezi Čínou a Austrálií, do Číny byly omezeny dodávky uhlí, což zapříčinilo nedostatek oceli a duralu.

Co se stalo na jaře

Připomeňme si ale, co nastalo loni na jaře. Korona. Panika. Zavření obchodů. Strach z krachů. Co se neprodá na jaře, už se v sezóně neprodá. To platilo po desítky let. Lidé ušetří za kola a nacpou peníze do dovolených nebo do oprav chat. Tak to vždycky fungovalo. Naopak po špatné zimě zbyly lidem peníze za dovolené na horách a lyžařské vybavení a zně měli cyklisté. Tak to bývalo.

Správný obchodník, který kola do našich obchodů nebo přímo k zákazníkům dodává, na jaře po lockdownu zareagoval. A správně! Vyčítat mu to nelze. Snižoval své objednávky u dodavatelů, většinou v Asii. To se nešťastně potkalo s oslavami čínského Nové roku, kdy jsou továrny dva týdny zavřené, odložení výroby se protáhlo na 6–8 týdnů. Uvolnění ale nastalo docela rychle a lidé začali jezdit na kolech jako šílení. Spousta měst vytvořila pobídky pro masivnější používání jízdního kola jako dopravního prostředku, začala uzavírat jízdní pruhy pro auta a značit cyklostezky (to my



**Venu je zima, mně je zima,
jenže poslední teplé kalhoty
prý prodali v listopadu
a další přijdou v červnu, což
je mi teď na konci února pro
platný...**

bohužel neznáme). Z minus padesáti se poptávka vyšplhala na plus padesát. Rozdíl činil během několika dnů sto procent. A „Asie“ stála, Čína a Tchaj-wan měly snížené nebo zastavené výrobní kapacity, propustily zaměstnance, cyklistický svět upadl do deprese. Najednou začaly chodit navýšené objednávky. Z celého světa! Někdy i trochu panické a přemrštěné. Poptávka neklesá ani teď, jarní propad není kdy dohnat. Každý chce víc kol, jen Decathlon dle dostupných informací objednal namísto čtyř a půl hned šest milionů kol. Nečekaně vzrostla poptávka v USA.

Kolaps dopravy

To ale není vše. Stejně jako výrobci zareagovali i dopravci a do Asie včas nevrátili dostatečné množství lodí a kontejnerů. Zdálo se chvíli, že na opačné straně planety nebudou třeba. V Asii je v současnosti mimorádný nedostatek dopravní kapacity. I ten, kdo má kola vyrobená (a dávno je zaplatil), řeší, jak je dostat do Evropy. Cena dopravy vzrostla v době psaní tohoto textu až na šestinásobek, což se na ceně kola musí podepsat. Jak to bude na další lodi, v dalším kontejneru? To nikdo neví. A kdy odpluje? Zrovna tak. Známé jsou i případy, kdy rejdář požadoval další příplatek za přednostní nalodění a kontejner vyřadil z přepravy. Hloupých 500 dolarů. Ale na další lodi stojí přednostní zařazení do přepravy už 3000 dolarů (nad běžnou a dávno zaplacenou cenou). Ne, nejsme v době před sto lety, vážně je to obraz

roku 2021! To, co dnes stojí přeprava kola lodí, ještě před pár měsíci stála doprava letecká. Některá kola dnes převážejí po kusech i dopravní letouny na volných sedadlech pro cestující. Jen aby je do Evropy dostaly, vzdýt lidí cestuje stále méně.

Moc jinak na tom není ani pozemní doprava. Dopravní společnosti jsou přetížené, některé z nich velké krabice s koly nechtejí přepravovat. Je to velké, je to těžké, nevyplatí se jim to. Spousta menších krabiček z e-shopů se jim rentuje více.

Pořád ještě stíháte? To jsme popsali ten velký obchodní model ve výrobě a dopravě. Kdo kola dostane? Komu budou vyrobena? Dostane se i na toho, kdo objednává pár tisíc kusů kol, nebo nám zbydou jen velké značky? Stejně principy ale nastávají i v konečné fázi celého řetězce, mezi dodavatelem kola a prodejnou. Kdo kola dostane na prodejnu, pokud jich nebude importován dostatek? A kdo dostane tu první zásilku a kdo tu zpozděnou? Jisté je jedno, nebudou kola navíc, kdo z obchodníků čekal na to, že si takzvaně „dobere ze skladu“ nebo bral na komisi, ten kola mít nejspíš nebudé. Kdo nedělal předobjednávky, protože toho nebyl schopen nebo na to neměl kapitál, bude mít velké potíže. Znamená to pro některé menší prodejny konec? Těžko říci. Uklidňující možná může být, že asijský obchodník do toho nevnáší žádné emoce a nespekuluje. Je to obchod. Kdo má objednáno a zaplateno, ten dostane. Nikdo nemá zájem nechat někoho padnout a být závislý jen na hrstce největších odběratelů. Tak by to mohlo fungovat i na konci řetězce. Žij a nech žít. Nenech padnout toho, kdo tě živí.

Doplňky a díly jsou na tom stejně

Stejný princip se netýká jen kol, ale také součástek a doplňků a dalšího sportovního vybavení. Velký problém pravděpodobně bude mít servis, protože se prostě nedostane k náhradním dílům. Mluví se o nedostatku již zmíněného brzdového obložení a řetězů. Ti prozírávají začali už v létě skupovat náhradní díly, kde se dalo, žádné velkoobchodní ceny a slevy, ale natvrdo, za eura, kdekoliv po kontinentu. Větší servisy zaměstnaly jen pro tento typ nákupu speciální manažery. „Důrazem, že lidé na kolech začali jezdit a že neprestali ani s příchodem zimy, je obrovský odbytek zimního oblečení Gore,“ říká David Dostál z pražské firmy Progress Cycle, dovozce do ČR i mnoha dalších značek.

„Najednou zjišťují, že nemají zimní bundy, návleky a podobně. To nikdy v takové míře nebylo, zájem je obrovský.“

**Sakra,
moje
poslední
destičky!
A další
mají dostat
až za dva
měsíce...**



Fakt, že lidé na kolech začali jezdit mnohem více, je za očekávaným zvýšeným náporem na servisy a v mimořádné míře se dotkne především elektrokol, která byla často spíš takovým trendem vybavením. Potřeba servisu a množství reklamací extrémně narostou a ze skvělého byznysu s elektrokoly se pro někoho může stát noční můra. Třicetidenní limit pro vyřízení reklamace totiž zatím nikdo nezrušil.

Kdo vydělá a kdo padne?

Kdo na tom všem vydělá? Právě z toho, že si namastí kapsu, české obchodníky nařknout nelze, a to ani dodavatele kol, ani koncové prodejce. „Makáme, spíme tři hodiny denně, kola montují všichni, kdo mají ruce a nohy,“ říkal už v květnu Jakub Svoboda z e-shopu Kolokrám a dodával: „Víme, že teď musíme vydělat na příští tři čtyři roky, protože tohle nebude trvat věčně. Kola nebudou, zájem a kupní síla poklesne. Kdybychom teď přijali další mechaniky a prodavače, za rok dva proděláme na jejich propouštění. Takže jsme všichni totálně zadření.“

Všichni se shodují na tom, že nárůst do deseti procent by vitali, ale takový skok, jako nastal loni, vyžaduje mimořádné úsilí v současnosti a znamená i stres a velmi riskantní plánování do budoucna. Velcí zástupci značek už v lednu 2021 museli objednat celou kolekci 2022, do posledního modelu, barvy, velikosti. Aniž by věděli, jaká kola přesně letos budou mít k dispozici, kdy a za kolik, a v konečné fázi bez zpětné vazby, o která kola bude největší zájem mezi zákazníky. Je to věštění z křišťálové koule a jen ti nejlepší to takzvaně „trefí“ správně a jen ti ekonomicky nejsilnější ustojí své nepřesné odhadu. Výrobci přitvrzili podmínky. Neobjedná, nezaplatíš, nedostaneš. Zájem je obrovský a oni si mohou vybírat. Nikdo nic negantuje, jen garance a platby důsledně požaduje. Lze tušit, jaký bude letošní rok, ve hvězdách je ale podoba toho dalšího, respektive příštích tří až čtyř let.

Jak to vidí některé značky

Zeptali jsme se zástupců nejvýznamnějších značek u nás na to, jak celou situaci vnímají a v jakém stavu se nacházejí oni osobně. Materiál, který byl surovinou pro výše psaný text, pochází od nich a mnohé objasnil. Za maximální otevřenosť jim děkujeme.

„My už máme přes 50 % kol, která máme objednaná pro rok 2021, mezi lidmi nebo ve skladu, takže pokud bychom mohli mluvit o nějaké nejistotě nebo zdržení, tak se to týká nějakého procenta z dosud nedodaných kol. Není to nic, co by nás ohrožovalo a věřím, že všechna kola Giant zákazníci dostanou. My jsme se toho před rokem nelekli a objednávky jsme nerušili, a pak jsme se nebáli hodně nakupovat a navýšovat. Věřili jsme tomu. Teď už za sebou máme objednávky modelového roku 2022. Věříme, že to není sezonní výkyv, ale nový trend, že lidé cyklistiku objevili a budou nadále objevovat. Je to vlastně jediná aktivita, která jim v dnešní době zbyla. V jiných zemích se toho trendu chopili i na vládních úrovních obrovskou podporou cyklistické dopravy. To u nás zatím vyloženě chybí a hodně by to pomohlo,“ říká za Giant Jiří Piša a jeho kolega David Dostál dodává za další značky, které firma Progress Cycle zastupuje: „My věříme, že tento zájem o cyklistiku bude dál pokračovat, a vše jsme tomu přizpůsobili. Bohužel u některých značek nejsem schopen zákazníkům garantovat se stoprocentní přesností, kdy zboží dostanou a jestli jej dostanou v plném množství. Někde to zpoždění nabralo dva, tři i čtyři měsíce, nárůsty objednávek jsou 300 % i více.“

Pokud se týká kol, je poměrně optimistický i René Zeman z brněnského Aspire: „Přes vše již řečené, známé a napsané jsme na tom s dodávkami značek Cannondale a GT velmi dobře. Vstupy rostou raketově, týká se to celého dodavatelského řetězce včetně dramatického nárůstu cen dopravy.

**17.-18.4. Trail Park Dolní Morava
DROPDOWN PARK ENDURO**
REGISTRACE PROBÍHÁ

**8.-9.5. Lipno nad Vltavou
BLINDURO 500+**
VYPRODÁNO!

**5.-6.6. Trail Park Plešivec
HARDCORE BLINDURO**
REGISTRACE PROBÍHÁ

**27.8. Skiresort Buková hora
BLINDURO DUO**
REGISTRACE OD 1.3.

**27.8. Skiresort Buková hora
BLINDURO ELEKTRO**
REGISTRACE OD 1.3.

**28.-29.8. Skiresort Buková hora
BLINDURO BUKOVKA**
REGISTRACE OD 1.3.

**18.-19.9. Staré Město pod Landštejnem
GRAVEL BLINDURO**
REGISTRACE OD 1.3.

**16.-17.10. Karolinka
BLINDURO PODZIM**
REGISTRACE OD 1.4.

sportsoft.cz

[f blinduro | gravel.blinduro | dropdown.race](https://www.blinduro.cz)

TÉMA SPECIFIKA CYKLISTICKÉHO TRHU 2021



Kdybychom to plně promítli do ceny, například u levných kol, BMX nebo dětských kol by to znamenalo zvýšení ceny až o 15 %. Nicméně je to velmi komplikovaná otázka, do ceny promluovají i další faktory. Cenové drama se v roce 2021 konat nebude. Ale co 2022? Až si všichni sečteme vliv zpožděných dodávek a méně prodaného zboží, to, že jsme zaplatili více výrobcům, rejdářům, přepravním službám..."

„Od dubna jsme řešili, co uděláme s cenami, drželi jsme je, co nejdéle to bylo možné. Teď došlo k nějakému navýšení, ale věříme, že to nyní zase vydrží co nejdéle. Jako první jsme otevřeně přiznali našim dealerům, jaká je situace, a pracovali jsme na tom. V současné době vím, co obchody dostanou do konce června, tam je konec našeho modelového roku; garantujeme jim celý objednaný počet kol, jen nejsme schopni zcela garantovat, kdy to bude. Situace v dopravě se vymkla všem pravidlům a připomíná spíš tržiště, bazar. My už dnes víme, že třeba rockhopperů bychom prodali dvakrát tolik, než máme objednáno, možná víc. Jsme silná značka, která peníze má, a věřím, že si svou pozici na trhu dokáže pohlídat,“ vidí Specialized za divizi Eastern Europe Petr Köveslygety.

Martin Havlena strávil na Tchaj-wanu na sklonku roku pět týdnů a obchodní stránku Authoru se snažil ošetřit přímo v epicentru všechno dění. Málodo má do situace tak blízký vhled: „Odhaduji, že na českém trhu bude letos chybět až polovina kol. My můžeme potvrdit, že dostaneme asi o třetinu kol méně, než bychom potřebovali. Jsem ale přesvědčen, že se jedná jen o obrázek letošního roku, asij-

ská schopnost reagovat na výkyvy trhu a ekonomiky je mimořádná a věřím, že další roky už bude vše v normálu. Také dopravci na situaci již zareagovali a časem své přepravní kapacity na východ přeskupí.“

Zdá se, že kdo pracuje koncepcně, se správnými daty a statistikami, kdo analyzuje a vydělané peníze vraci zpět do chodu prodejny, kdo dělá předobjednávky a včas platí faktury, ten nějaká kola mít bude určitě.

Jak může vypadat nákup kol v praxi?

Kolo si bude moci koupit ten, kdo složí závaznou zálohu, přičemž ten, kdo byl zvyklý na slevy, bude zařazen na samotný konec seznamu (již fungující známá praxe). Podrážení cen a napadání jednoho obchodníka druhým z nekalých obchodních praktik zmizí. Nebudou třeba. Zákazníci požadující bezprecedentní slevy a výhody nebudou mít šanci. Nebudou žádné posezonní slevy, i nejdražší kola se budou prodávat za plnou cenu. Nebudou žádné garantované ceny, ceny mohou růst. Některé prodejny nebudou mít co prodávat. Někteří distributori nebudou mít co distribuovat. Přejíždí jen velcí a silní. Některé opravy vůbec nebudou možné provést. Vrátí se do provozu spousta starých a již odstavených kol. Pokračující koronakrise sníží kupní sílu obyvatelstva natolik, že kola sice budou, ale pro mnohé budou dražá. Udělali jste si vlastní závěry? Pak vězte, že se netýkají jen kol, ale i dalšího sportovního vybavení a vlastně skoro veškerého dalšího zboží pocházejícího z Asie.

Všechno může být úplně jinak

Anebo to bude všechno úplně jinak? Ztráty a obavy se rozprostřou do celého roku, špatné počasí a dlouhá zima sníží poptávku a vše dopadne tak nějak akorát? Nebo asijské výrobny i dopravci skutečně doběhnou zvýšenou poptávku, za rok bude všechno dost a ceny se stabilizují? Také se může zvýšující se cena kol potkat se snižující se koupěschopností populace. Na kola, která budou, někdo prostě nebude mít, a tak jich ve finále bude na trhu tak akorát. Některé vize jsou neverselé.

Vzpomeňme na tu paniku při prvním lockdownu. Kdo tohle mohl očekávat! Všechno je úplně naruby. Jedno je však jasné – každoroční zběsilé závody o nová kola modelového roku by mohly skončit. Vzniknou modely překračující hranice sezony a kalendářního roku, zpomalí se tlak na neustálé komponentové novinky. V kolech platilo, že rok staré kolo je staré, a firma prezentovala celou modelovou řadu jako zcela novou. Zatímco v mnohem složitějším automobilovém průmyslu máte model vozu v prodeji bez výrazných změn třeba pět let. To by cyklistickému byznysu hodně ulevilo a nikdo by na tom určitě netratil.

Martin Raufer

Foto: pxhere.com, Liv, Harald Wisthaler (www.wisthaler.com) a autor

NEMŮŽE CHYBĚT VE VAŠÍ KNIHOVNIČCE



Nejúspěšnější Šampioni Monumentů	
PETROVSKÝ Karel	*****
Eddy Merckx (bel)	19
Roger De Vlaeminck (bel)	11
Rik Van Looy (bel)	8
CITEROVANÉ	
CITEROVANÉ	
CITEROVANÉ	

objednávejte na www.53x11.cz/eshop