

Kolo jako šperk

Mezi domácími dovozci a prodejci cyklistických komponentů je jen málo těch, kteří by se během své existence vyprofilovali mezi dodavatele pouze těch nejluxusnějších značek a superlehkých, často „tuningových“ dílů. Společnost Airoo si však žádný cyklistický nadšenec nespojí s ničím jiným než právě s karbonem, titanem, designovou exkluzivitou či nepřehlédnutelnou barevnou anodizací precizně obroběných slitin. Airoo na našem trhu zastupuje celou řadu značek, ovšem ne ledajakých – jména jako Nevi, Corima, Kuota, FRM, Bor, Osymetric, Soul Kozak a mnohá další spolu možná zdánlivě moc nesouvisí, v realitě se však dokonale doplňují. Všichni tyto výrobci totiž mají jedno společné – a sice sázku na tu nejvyšší možnou kvalitu, zabalenu do luxusního, co nejlépeho hávu. A přesně taková je filozofie společnosti Airoo – nabídnout zákazníkovi po všech stránkách zcela výjimečný produkt, konstrukčně, designově a v neposlední řadě také uživatelsky.

Luxusní kola či komponenty jsou z hlediska zájmu nás, zákazníků, stále na vzestupu a rapidně mezi námi přibývá uživatelů z řad silničářů i bikerů, kteří jsou ochotni připlatit si za vyožloubení exkluzivitou. Tedy za něco, u čeho máme takřka stoprocentní jistotu, že na vyjíždě či dokonce závodě nepotkáme, takřka jak, na každém rohu. Hlavní proud, být samozřejmě prodejní nejdůležitější, může být totiž pro tyto uživatele čím dál více nezaji-

zovaných dimenzí než úplně běžný uživatel z řad hobby cyklistů. Naladíte se na špičkové karbon, titan, superlehké alu slitiny a ultralightovou hmotnost. „Občejná“ kola okoukavých značek – na to se zde nehraje...



Ani nemůžeme začít jinak – jak dlouho je vaše společnost na českém trhu, jak vznikla a které hlavní značky byly s Airoo spjaté v počátcích?

Tento projekt jsem měl v hlavě už před mnoha lety na vysoké škole, takže mohu říct, že pocházíme ještě z minulého století (smích...). Původně jsme byli tři kamarádi toužící si od-

To by samozřejmě bylo přáním, ale není tomu tak. U dvanácti značek je zkrátka dost velká pravděpodobnost, že v dané kategorii bude vždy na výběr z několika možností.

Pozorujete v posledních letech u českých zákazníků postupnou změnu požadavků, s výraznější orientací na dražší díly a komponenty?

Zákazníci jsou v posledních letech, především díky internetu, velmi detailně informovaní a hledají většinou kvalitní produkt pro přesně danou potřebu. Tedy zcela konkrétní produkt. Důležité je, že přesně vědí, co chtějí! Horší však bývá situace, pokud si někde na netu zákazník přečte myšlenku o tom, jak by se měl chovat, a přijme ji za svou. O to pak bývá těžší a mnohdy i nadšlý výkon mu omyl vyvážit.

Které hlavní novinky pro příští sezónu byste v případě vašich značek rády vyzdvihli?

Nebudu konkrétní, vezmu to obecněji. Vše se neustále zdokonaluje, mnohaletou hronbu za co největší vahovou úsporu vystřídal preference životnosti a celkové trvanlivosti produktu – i za cenu menšího nárůstu váhy. Vše je pevnější a bytelnější. Používají se podstatně kvalitnější materiály, ať už z leteckých, nebo armádního segmentu. A přesně tyto úpravy se týkají řady novinek, nejen u nás nabízených značek.

než u mainstreamového produktu. Podobné jako kvalitní drahé víno hledáme ve vinotéce a nikoli v supermarketu...

To je pravda, vše je spíše o individuálním přístupu ke konkrétnímu zákazníkovi. Máme své pravidelné letecké odběratele i ty, kteří se ozvou jednou za čas a potřebují jen „dolažit“ drobnosti. Jsem samozřejmě rád za každého zákazníka, i kdyby si objednal jen karbonovou podložku pod představec. Bavi mě řešit drobnosti i stavět celá kola na přání.

Kolik kompletních kol za rok postavíte? Předpokládám, že nejčastěji na rámech Kuota s koly Corima...

Stavba celých kol není prioritou Airoo, jedná se spíše o možnost zakoupit si exkluzivní komponenty. I když pro rok 2016 budeme nabízet i hotové sériové stavby výrobci za příjatečných cenových podmínek. Kola, která vidí čtenáři v testech, jsou většinou poskládaná na tom nejlepším, co mohu nabídnout – běžné stavby bývají trochu skromnější. Nejsou to však jen stavby na rámcových sadách Kuota, ale také Dedacciai Strada a FRM. Svě přání „bez limitů“ si splní cca dvě desítky zákazníků za rok.

A jak si na českém trhu vede titanová „kultovka“ Nevi, přibývá zákazníků laických po titanu? Při návštěvě světových veletrhů se zdá, že tento materiál prožívá určitou renesanci.

Zájem o titan je, byť jsou Češi dost konzervativní. Zajímavý je profil zájemců. První skupinou zákazníků jsou „mladoši“ toužící se lést, druhou pak „seriózní pánové“ toužící po pohodlí a klidných vyjížděch na exkluzivním, ovšem na první pohled, pokud možno, nenápadném rámu. Díky profilaci trubek a volbě materiálu patří titan od Nevi k jedněm z nejuzších, pověsti o kroucení u něho rozhodně neplatí. Všeak jste jej měli v testu i u vás, v Cykloservis.

Jak dlouhé bývají dodací lhůty u malosériových dílů a rámu?

Je to různé, spíše záleží na tom, kdy je zájemce objednáva. Teba FRM výrobí aktuálně silniční karbonový rám cca za 35 dní, ale v sezóně to mohou být dokonce i tři měsíce. V tomto ohledu je na tom nejlépe Nevi – je schopné dodat rámy kdykoli během roku do tří týdnů, a to včetně zapracovaných individuálních požadavků zákazníka.

V zimě jsme otestovali dvojici špičkových fatbíků FRM, jaké je poptávka v této kategorii? Pokud vím, nabízet třeba i ultralehká zapletená kola a pláště pro fatbike.

Kolegové v Itálii prožívají tento trend podstatně více a s většími emocemi než náš domácí trh. Celosvětově je skutečně spousta nadšenců, kteří širokým gumám propadli, ale Česko je nejen v případě supertulových gum o něco konzervativnější. Možná potřebujeme více času nebo rozhybat ekonomiku... (smích)

Pokud bych si z vaší nabídky chtěl vybrat třeba dárek k Vánocům, co konkrétního byste mi doporučili? Airoo není jen o drahých rámech a exkluzivních stavbách...

Je to tak, v naší nabídce je velká spousta kvalitních drobností, ať už šroubky, objímek a další „tuningové drobtiny“. Až po spotřební věci – jako jsou třeba omytáv-

ky od StellyAzurru, náhradní převodníky od BORu nebo FRM, či pláště od Veloflexu. I pěkná drobnost dokáže vdechnout kolu nový náboj.

Kde všude si mohou vámi nabízené rámy i komponenty zájemci takzvaně „osahat“? Přece jen výběr očima a pomocí recenzí na netu nemusí všem stačit.

Jediná prodejna čistě „Airoo“ je v Praze Motole, kde zájemce uvidí většinu sortimentu a je možné si komponenty osahat, potěžkat a v neposlední řadě probrat jejich vhodnost s kolegovou Radkám. Není ale problém dodat zboží do kterékoli cyklistické prodejny v ČR – záleží jen na obchodnících, zda chtějí naše produkty nabízet.

Jak koukáte na současné trendy související s elektronikou, třeba na postu řazení či pružení?

Osobně zvedám ruce nahoru a tleskám, rozhodně ANO – mají význam! Přiznám se, že moc rád pracuji s japonskou elektronikou Di2.



U vámi nabízeného sortimentu je z hlediska prodeje důležitější silniční nebo MTB segment?

Je to zhruba 60% silnice ku 40% MTB. Mnohdy to také souvisí s váhovými omezeními výrobků a užíváním v daných podmínkách. Ale je pravda, že mou větší „srdcovkou“ jsou asi špičková silniční kola.

Na Eurobike byla k vidění lehká dětská kola, a to hned u několika firem, které se na tento segment zaměřily – neplánujete rozšíření sortimentu i tímto směrem?

Určitě dětská kola neopomím, ale spolupráci vidím spíše s menšími výrobci, kterým dodávám trubky od Dedacciai a kteří pak lehké dětské rámy vyrábějí. Následně lze na jejich základě stavět kola pro konkrétní zákazníky. Dětská kola s váhou kolem osmi kil jsou pěkná práce, a hlavně děti se nebojí barev, což je určitě výhoda.

Na závěr otázka „na tělo“, na čem jezdí Petra Ježek jako cyklista?

V podstatě na všem, co mi přijde pod ruku – nejčastěji na silnici, na krosce a když zvede čas, tak na biku. A taky na „zbytečích“ z testů. Neustále zkouším nové díly i rámy, abych byl v obraze a znal jejich jízdní vlastnosti – takže takový nekonečný, ale neskutečně zábavný příběh (smích...).

Děkují za rozhovor.

Jan Kadečka



my a zmlsanost nabídkou trhu či největších značek na něm figurujících je nutí hledat stále nové alternativy. Airoo je v takovém případě onou alternativou, tedy přesnější sázkou na to, že kterákoliv značka z jejího portfolia je vyjímečná.

My bychom na následujících řádcích rádi nakoukli pod pokličku dovozu a prodeje luxusního cyklistického zboží, proto jsme vyvolpídali Petra Ježka, spoluzájemce firmy Airoo. Takže je čas začít přemýšlet v trochu

lehčít svá „MTBčka“. Hledali jsme lehké díly – kola, náboje a vše další. Takže úplně první značkou, kterou jsme začali zastupovat, byl SOUL-Kozak, následovalo FRM, a když už jsme byli v Itálii, tak něslo přehlédnout „starého“ Khana od Kuoty. Slovo dalo slovo a nakonec Kuota také skončila pod křídly Airoo.

Snažíte se, aby se mezi sebou vámi nabízené značky pouze doplňovaly a nekonkurovaly si navzájem?

Přibude ve vašem portfoliu nějaká další značka?

Je spousta skvostů, které mám dlouhodobě v hledáčku – ale obávám se, že jsou to již na prostě „álety“, pro násince bohužel většinou nedostupné. Takže možná ano, přibude, ale nic natolik zásadního jako doposud zastupované značky.

Vámi nabízená kola a díly patří mezi to nejluxusnější, a prodej je pak asi trochu jiný

S[®] SPORT ARSEVAL

Specialista na cyklistické brašny a nosiče

brašny na představec na mobil dámské brašny brašny pod sedlo

brašny na řídítka brašny na horní plochu nosiče

brašny na přední nosiče brašny na zadní nosiče

brašny do rámu brašny na zadní nosiče

www.sportarsenal.cz Sport Arsenal s.r.o., Poděbradova 1772, 289 22 Lysá nad Labem tel./fax: +420 325 551 962, e-mail: obchod@sportarsenal.cz

DEMA BICYCLES

ZAMERANÝ NA VÝKON

QUARK 9.0
DEMA FS 29" Carbon 121 Race tapered 18x142
ROCK SHOX SID 29" 100mm, tapered, 15TA, PL
SHIMANO XT / SHIMANO XT 120 / 160mm
DT SWISS X1900 Spline 28"

www.dema.bike