

KUTNAK AUTOMOTIVE ERWEITERT EIGENE AKTIVITÄTEN IN DIE EUROPÄISCHE NACHBARSCHAFTSLÄNDER

Als wir uns letztes Jahr verabschiedet haben so haben Sie erwähnt, das Jahr 2020 nehmen Sie wie einen „großen Knall“. Wie bewerten Sie es mit dem Abstand und der Pandemie COVID-19?

Ja haben Sie recht, für das Jahr 2020 haben wir große Pläne gehabt, aber der Mensch denkt, Leben lenkt. Grundsätzlich würde ich das Jahr 2020 in gelungene und schlechte Projekte teilen.

Versuchen Sie bitte die schlechten zu beurteilen.

Mit unserem Beitritt zum russischen Markt haben wir große Pläne gehabt, aber der un stabile lockdown sowohl in Tschechien als auch in Russland hat uns das Reisen voll verhindert. Deshalb haben wir alle Kräfte auf die Zertifizierung unserer Produkte für den russischen Markt konzentriert, was absoluter Schlüsselfaktor für einen Warenimport ist. Nach etwa 3 Monaten einer Mustersendung in das moskauer Akkreditierungsbüro haben wir eine positive Stellungnahme erhalten und jetzt können wir in die ganze Föderation exportieren, d.i. Russland, Weißrussland, Kasachstan u.ä. Jetzt warten wir nur bis sich die Situation beruhigt, um auszureisen und persönlich Firmen bzw. Vertreter zu treffen, die an unsere Waren Interesse haben. Und muss bestätigen, das Interesse besteht nicht nur in Russland sondern auch in der Ukraine, woher die ersten Bestellungen angekommen sind.

Es klingt nicht so dramatisch. Was finden Sie positiv im Jahre 2020?

Bestimmt sind es neue Märkte, die wir geöffnet haben. Ohne den Preis nach unten zu drücken, haben wir neue Kundenkontos in Frankreich, Spanien und Finnland eröffnet. Immer handelt es sich um bedeutende Firmen, die Filialnetz im jeweiligen Land haben.

Angesichts der Entfernung aus Tschechien klingt es interessant. Was für Erklärung haben Sie dafür?

Ich sehe es wie eine Gesamtheit von Faktoren. Einer war unser Beitritt zur TecDoc Datenbank letztes Jahr. Es ermöglicht 365 Tage im Jahr online unser wachsendes Warenangebot überall in der Welt zu beobachten. Abgesehen davon, dass in die TecDoc die größten Hersteller von Ersatzteilen eintreten und gleichzeitig die größten Vertreter der Ersatzteile in der Welt diese Daten nutzen.

Beitritt zur TecDoc ist wohl anspruchsvoller Schritt. Können Sie Firmen beraten, die erst ihren Beitritt zu dieser Datenbank planen?

Meiner Meinung nach ist es der Mühe wert. Allerdings ist notwendig an Beitritts- und jährliche Erhaltungsgebühren zu denken. Ist auch notwendig die Bilddokumentation jedes Produktes in guter Qualität und vor allem die Mannschaft haben, die Daten nach TecDoc schickt. Jede Firma kostet es jährlich in der Gesamtsumme Millionen Kronen.

Daten in der TecDoc sind das Kapitel für sich, wie funktioniert es in Ihrer Gesellschaft?

Wir bemühen uns jeden Posten detailliert aufzuschlüsseln und mindestens 2-3 Fotos liefern, damit der Vertreter keine Informationen mehr nachsuchen muss. Ebenso kopieren wir blind keine cross Zahlen entweder von den Wagenherstellern oder OEM Herstellern der Ersatzteile. Soweit Sie aber diesen Weg gehen, dann ist alles mehrfach teure und zugleich zeitlich verlängert es sich. Das ist der Grund warum unsere Firma eine mehr als halbjährige Verspätung mit dem kompletten Produktangebot im TecDoc Katalog hat. Auf der zweiten Seite muss ich ruhig erklären, dass unsere Daten einem tatsächlichen Zustand entsprechen und auch haben wir schon ein Feedback.

Was meinen Sie damit?

TecAlliance als Besitzer des TecDoc Katalogs ruft jedes Jahr eigene Gewinner aus und wertet sie aus. Wir sind ungefähr in der Hälfte der abgegebenen Daten und schon haben wir die höchste „A“ Bewertung gewonnen. Das ist sehr wertvoll und anregend für weitere Arbeit.

Was für weitere Pläne haben Sie für das Jahr 2021?

Bestimmt werden wir unsere Kommunikation mit der Fanbasis entwickeln und das durch das Sozialnetz Facebook, Instagram und LinkedIn. Ist frappant wie diese Kommunikationsquelle viele europäische Länder unterschätzen. Wir haben ungefähr wöchentliche Periodizität der Beiträge, aber Reaktionen sind durchweg aus aller Welt positiv. Ebenfalls werden wir auch weiterhin neue Kollegen anstellen, sowohl in der Entwicklung als auch im Export, wo wir riesige zwischenjährliche Steigerung bemerken. Außerdem wollen wir noch die Logistik und folgende Automatisierung der Prozesse verstärken.

Unser Ziel ist nicht nur neue Leute anzustellen sondern auch kluge Lösungen zu implementieren.