



# Téměř 20 let na trhu

## MARINE

Když jsme v redakci probírali témata, o kterých už dlouho uvažujeme a stále jsme je nerealizovali, bylo mezi nimi i představení jednotlivých firem působících na našem trhu. A tím „našem“ rozumíme i Slovensko, kde je YACHT poměrně úspěšně distribuován a máme tam silnou čtenářskou základnu. Je to věc, kterou dlužíme nejen našim čtenářům, ale především firmám, jež se o rozvoj trhu nejvíce zasloužily.



Jako první přinášíme profil firmy MARINE. Do-  
volím si tvrdit, že tuto firmu a zvláště její za-  
čátky znám velmi dobře, protože jsem byl před  
devatenácti lety u toho, když startovala první  
obchody, a dokonce jsem osobně nějaký čas  
vedl její pražskou kancelář. Naopak firma MA-  
RINE se velkou měrou zasloužila o to, že začal  
vycházet časopis YACHT a dodnes je jedním  
z našich největších obchodních partnerů.

Firma MARINE byla založena pod názvem MA-  
RINE Equipment již v roce 1991 s jasným cílem  
dovážet a prodávat lodní motory a lodě. Tento  
základní cíl je stále hlavní činností firmy,  
a přestože se řada věcí změnila, základní prin-  
cip a záměr se daří zakladateli a v současnosti  
majiteli a řediteli firmy stále držet. Od samého  
začátku měla firma sídlo v Novém Městě nad  
Metují a další provozovnu v Praze. Je na tom  
vidět úctyhodná kontinuita a konzervatismus  
v tom nejlepší smyslu slova. Rozhovor s ma-  
jitelem Ing. Petrem Novotným vznikl v prů-  
běhu jara a léta letošního roku během  
několika návštěv v Novém Městě nad Metují.



Přístav firmy MARINE v Praze Podolí

### **Co považuješ za milníky a klíčové okamžiky v historii firmy?**

Nejdůležitější byl samotný vznik firmy v roce  
1991, u kterého byl kromě mne ještě Miloš  
Láznička. Dalším důležitým krokem byl nákup  
technologie pro výrobu hliníkových lodí. Patří  
sem i podpisy distribučních smluv s partnery,  
jako jsou Bombardier, Zodiac, Starcraft či Volvo

Penta. Významné bylo i otevření prodejní  
kanceláře v podolském přístavu v Praze v roce  
1994. Podstatný byl i rozvoj exportních aktivit  
a tvorba evropské distribuční sítě pro hliníkové  
lodě Marine. V posledních několika letech jsme  
kladli důraz na rozšíření zázemí výroby lodí  
a především vlastních skladovacích a ser-  
visních kapacit v Novém Městě nad Metují.





Šéf servisu Vladimír Mach



Petr Marek při opravě motoru



Pro servis lodí je nezbytná možnost manipulace a jeřábování.

V současnosti jsme tak ve vlastních prostorech s rozlohou areálu přes 10 tisíc m<sup>2</sup>, z toho zastavěná plocha – výrobní, servisní a skladové haly tvoří asi 4 tisíce m<sup>2</sup>. Důležitý je i tým našich spolupracovníků. Vždyť vedoucí servisu Vladimír Mach je se mnou už od roku 1993. Tedy téměř celou historii firmy!

### ***Jak hodnotíš dnešní situaci na evropském i domácím trhu?***

Situace na trhu lodí nebyla jednoduchá nikdy. Vždyť jde o zboží, které nemá v rozpočtech většiny organizací ani rodin prioritu. Dnes se k tomu přidávají ještě další spíše psychologické problémy, a to jak doma, tak i v Evropě. Nikdy

nebyly lodě tak levné, jako v posledních dvou letech. Z jednání se zahraničními partnery je ale patrné, že ceny půjdou poměrně rychle nahoru. Sám jsem zvědavý, jak na to budou zákazníci reagovat. Naší firmě se podařilo přežít poslední dva roky především proto, že jsme se byli schopni včas přizpůsobit a ra-



**Majitel firmy MARINE Ing. Petr Novotný**

zantně snižovat náklady. Naopak se nám podařilo výhodně investovat a rozšířit servisní prostory pro velké lodě o další halu.

### ***Jaká je aktuální nabídka firmy MARINE?***

Naše nabídka dlouhodobě představuje poměrně širokou škálu zboží a služeb tak, abychom byli schopni vykrývat výkyvy v jednotlivých komoditách. Je rozdělena na dovozní a prodejní oddělení s dovozem laminátových i nafukovacích člunů významných světových značek Starcraft, Zodiac, Bombard, Avon, Azure a dalších, lodních motorů Evinrude, Tohatsu a Volvo a lodního příslušenství Plastimo. Druhou částí nebo divizí je výroba hliníkových lodí Marine spolu s jejich exportem do celé Evropy a výroba lodních garáží. Třetí divizí je potom servis a veškeré služby spojené s lodním průmyslem včetně skladování a čištění lodí.

### ***Kde leží současné těžiště zájmu tvojí firmy?***

Věnujeme se všem aktivitám, myslím, stejně zodpovědně, těžiště je ale především ve starosti o zákazníka. A je jedno, zda se jedná o prodejce lodí v Itálii nebo majitele malého Zodiacu. Prostě je to náš zákazník, a tak je pro nás důležité! Zájem se ale mění v průběhu roku. Na jaře se více věnujeme prodeji konečným zákazníkům, na podzim zase klade me důraz na servis a následnou péči

o lodě. Servisní sezona právě začíná a díky naší práci během loňské zimy při budování haly na uskladnění a zazimování lodí jsme na naše zákazníky dobře připraveni. Péče o loď je totiž důležitá po každé sezoně a vyplatí se hned další rok na jaře.

### ***Můžeš čtenářům představit konkrétně jednotlivé provozovny?***

Sídlo firmy, prodejní sklad, velkoobchod a veškerá administrativa sídlí v samostatné budově na vlastním pozemku s parkovištěm pro zákazníky a s možností příjezdu kamionu v Řadové ulici v Novém Městě nad Metují. Výroba, servis, sklad a haly pro uskladnění lodí zákazníků jsou v našich prostorech v bývalém areálu firmy Elton rovněž v Novém Městě nad Metují, pár stovek metrů od sídla firmy. Posledním místem, kde nás zákazníci najdou, je prodejna s přístavem a vlastním molem a sjezdem do vody v Praze 4 v Podolském přístavu. To je naše výspa v hlavním městě, tak abychom byli dobře dostupní pro naše zákazníky, důležitý je i přístup k vodě a možnost loď či motor ihned vyzkoušet.

***Děkuji za rozhovor a přeji hodně štěstí a mnoho dalších úspěšných podnikatelských let!***

**Text a foto Daniel Guryča**