

# Malá násobilka, veľké výs

**Raňajky u Rolanda.** Naše pozvanie prijal Július Hron, konateľ spoločnosti Auto-Impex, a.s., Bratislava. Hovorili sme s ním nielen o autách a službách, ktoré k nim nepochybne patria, ale aj o jeho vzťahu k deťom, ktorým chýba úsmev.

TEXT: ŠTEFAN ROSIVAL, FOTO: AUTOR A PETER MIHÁLIK

**A**zda bude zaujímavé vysvetliť, aké korene má váš vzťah k autám, ktorý nakoniec vyústil do založenia spoločnosti Auto-Impex...

Možno sa to začalo kdeśi v mojom detstve. Vyrastal som pri autách, keďže otec s nimi pracoval. Často nemal na mňa čas – a tak ma nechal na starosť dispečerom. A tí, keď chceli mať odo mňa pokoj, ma posadili do dajakej kabíny. Tam som mal svoj raj. V otcovom kolektíve bol vtedy aj Fero Srna, jednotka medzi motocyklovými pretekármi, ktorý ma zasväcoval do tajov pretekania. Napáchol som ako chlapec benzínom – a to mi ostalo.

## Bol to dostatočný základ?

Chcel som sa vyučiť za automechanika, ale moji rodičia tomu príliš naklonení neboli. Otec mal dve vysoké školy, mama mala zas univerzitné vzdelanie a hovorila šiestimi jazykmi. Pochádzali z aristokratických rodín a jednoducho nevedeli pochopiť, prečo ich syn chce byť automechanikom. Donútili ma študovať na gymnáziu, z ktorého som ušiel a napokon súhlasili s mojou voľbou – a vyučil som sa za autoelektrikára. Ako 18-ročný som po prvom tápaní začal pracovať v STV, urobil som si strednú školu s maturitou popri zamestnaní a šéf ma presvedčil, aby som prijal funkciu technika dopravy STV. A v roku 1990 ma posunuli na post šéfa dopravy. Neexistovalo, aby auto nedošlo na prenos alebo na vysielanie, za to som niesol plnú zodpovednosť. Museli sme dokázať udržať všetky vozidlá pojazdné za akýchkoľvek podmienok. Pre mňa to bola fantastická škola opravárstva. S takýmito vedomosťami a zručnosťami som si trúfal založiť spoločnosť, ktorá by dovážala, predávala a opravovala automobily.

## Mali ste teda už jasný cieľ?

Mojou víziou bolo dilerstvo na európskej úrovni. S niekoľkými kamarátmi sa mi to pred 17 rokmi podarilo. Najskôr sme začali s predajom a servisom jazdených áut, neskôr som priviedol značky Nissan a Iveco na Slovensko a pokračoval som ako predajca vozidiel, potom pribudla Alfa Ro-



**Meno:** Július Hron  
**Stav:** ženatý, tri deti  
**Zamestnanie:** vedúci dopravy v STV, v súčasnosti konateľ spoločnosti Auto-Impex, s.r.o.  
**Vek a miesto narodenia:** 53 rokov, Bratislava  
**Vzdelanie:** stredoškolské  
**Šport, záľuby:** motorizmus, mototuristika.

meo, Fiat. Čo sa týka Iveca, vybrali sme ho preto, lebo má najširší sortiment a dobrý pomer kvality auta k cene. Postupne moji spoločníci skončili so svojimi aktivitami vo firme, dostali svoj podiel a od decembra roku 1997 som ostal sám ako konateľ Auto-Impexu, s.r.o.

**Vždy ste mali dočinenia s autami, ale kde ste nabrali odvahu pustiť sa do biznisu, v ktorom je predsa len viac starostí a zodpovedností?**

V televízii mi ako vedúcemu odboru dopravy ponúkli možnosť ísť študovať na Vysokú školu dopravnú do Žiliny. Druhou šancou bolo študovať v škole pre mana-

žerov pod vedením amerických lektorov. Vybral som si tú druhú. A neľutujem. Nabudili ma na podnikanie, dostal som od nich prvé manažérske vedomosti. Ako založiť firmu, ako ju viesť, ako pracovať s ľuďmi, ako predvídať budúcnosť. Táto malá násobilka manažéra ma navnadila a dodnes na tom staviam.

**Keď sa pozeráme na históriu Auto-Impexu, každý rok pribudlo niečo nové. Čo vás stále motivuje?**

Naša činnosť sa vždy odvíjala od požiadaviek zákazníkov. Začali sme najskôr s osobnými autami značky Nissan. Potom pribudli terénne vozidlá, ktoré sme pre-

dávali aj fletovým zákazníkom. Neskôr chceli od nás klienti aj nákladniaky, tak sme sa rozhodli pre Iveco, pretože má najširší sortiment. Na konci roka 1994 sme podpísali zastúpenie tejto talianskej značky a kúpili areál vo Vlčom hrdle. Postupne sme sústredili pod jednu strechou značky Fiat, Alfa Romeo, Nissan, Iveco, neskôr požiaru techniku Iveco Magirus, ťažké nákladniaky Astra do kameňolomov, aj autobusy Irisbus. Každý rok nás niečo „tlačilo“, čo sme museli zastréžiť novými investíciami.

**To znamená, že vaša firma sa neustále rozrastala...**

Rástli sme. Z maličkajšej firmy sme teraz spoločnosťou s 250 zamestnancami, ku ktorým onedlho pribudne ešte ďalších štrnásť. A motiv? Úspešný biznis. To znamená biznis, ako má byť. Na jednej strane spokojní zákazníci, na druhej spokojní zamestnanci, ktorým nechýba motivácia. Ich priemerná mzda v robotníckych profesiách je v našej firme vyše 30-tisíc korún.

Hovorí sa, že sú tri kroky k produktivite: musíme zadefinovať, čo majú zamestnanci vedieť, naša akadémia ich to musí naučiť a vedenie firmy to musí zorganizovať a zaplatiť. Na marži za predané autá sme tohto roku oproti vlašajšku poskočili o tri percentá, čo pri plánovanom obrate tri miliardy nie je málo.

**Okrem predaja áut zabezpečujete aj servis...**

Máme heslo 7/24. To znamená, že 24 hodín denne a všetkých sedem dní v týždni sa staráme o autá našich zákazníkov. Dávame im garanciu mobility a poskytujeme im asistenčné služby. Máme pojazdnú dielňu Iveco, vyprostovacie vozidlo pre kamióny, odtahovú službu i pojazdnú dielňu pre osobné autá. Každý náš zákazník dostane pri kúpe vozidla kľúčenkú, na ktorej má telefónne čísla nášho záchranného tímu, ktorý je pripravený pomôcť mu v núdzi. Považujeme to za benefity pre tých, ktorí si u nás kúpili auto. Ale, samozrejme, neodmietneme pomoc ani „cudzím“ vodičom ktorí sa ocitnú v zložitej situácii.

„ Sú tri kroky k produktivite: musíme zadefinovať, čo majú zamestnanci vedieť, naša akadémia ich to musí naučiť a vedenie firmy to musí zorganizovať a zaplatiť. „

# ledky

**Už od začiatku ste vsadili na mladých ľudí. Mnohí z nich sú teraz vo vašej firme na kľúčových postoch. Prezraďte, ako si vyberáte spolupracovníkov?**

Od začiatku som presadzoval filozofiu, že si budeme vychovávať vlastných pracovníkov a nebudeme si ich pretahovať od konkurencie. Ak sú ľudia u nás spokojní, potom sa to odrazí aj v ich lojalite a kvalite našich služieb. Naša personálna práca je nastavená tak, aby zistila odborné aj osobnostné vlastnosti budúceho zamestnanca. Či je zodpovedný, cielavedomý, ctížiadostivý. My ho naučíme všetko potrebné, ale on sám musí mať „ťah na bránu“, vôľu sa zlepšovať. Nepozerali sme len na to, aké má vzdelanie, lebo, žiaľ, školy nepripravujú svojich absolventov na konkrétnu prácu. Ak však má adept vhodné vlastnosti, potom ho naučíme všetko potrebné na výkon jeho funkcie a absolvovaním našej Akadémie vzdelávania mu dáme predpoklady aj na jeho profesionálny rast.

**Prečo ste zorganizovali vlastnú Akadémiu vzdelávania? Nie je to tak trochu luxus?**

Možno zo zúfalstva. Lebo zo škôl nedostanete hotového človeka. Naším cieľom je naučiť. A lektori musia tak nastaviť svoje prednášky, aby účastníkov zaujali a rozšírili ich vedomostný obzor. A aby budovali ich postoj k firme. Aby sa v nej zamestnanci cítili bezpečne, spoznali jej víziu a videli svoj profesionálny rast a kariérny postup.

**Skúškou úspešnosti každého biznisu sú vždy zákazníci. Ako zistujete, či sú spokojní s kvalitou služieb, ktoré im poskytujete?**

Máme oddelenie, ktoré systematicky zisťuje ohlas zákazníkov, ich spokojnosť s našimi službami. Týždenne máme aj vyše 200 kontaktov na naše služby a z nich tri až päť býva s negatívnym ohlasom. Vedúci predaja či servisu musia prípadné zistené nedostatky promptne odstrániť. Nespokojnosť sa najčastejšie týka dlhšieho čakania na náhradné diely. Je to pre nás memento. Ja totiž presadzujem, aby auto od nás odišlo opravené v ten istý deň, kedy k nám prišlo do servisu. Hovorím, samozrejme, o štandardných autách, nie o truckoch.



**„Čo sa týka Iveca, vybrali sme ho preto, lebo má najširší sortiment a dobrý pomer kvality auta k cene.“**

**Zastavme sa pri segmente jazdených áut. Ako sa mu venujete vo firme?**

V balíkoch našich služieb garantujeme pri kúpe ďalších nových vozidiel odkúpenie jazdených. Tie potom predávame ďalej. Táto služba má rastúci trend. Z nákladných áut, ktoré sme predali ako nové, vykúpime zhruba polovicu a z osobných tak asi tridsať percent – ako protihodnotu pri kúpe nového vozidla. Myslím, že sa v oboch segmentoch dostaneme postupne až na šesťdesiat percent.

**„Jedna práca pre mňa boli autá a druhá – práca s deťmi z detských domovov. Cieľom Úsmevu je, aby každé dieťa malo rodinu.“**

**Čo pribudlo v ostatnom čase v ponuke vašej spoločnosti?**

Aj v západnej časti Bratislavy (v Lamači) už majú zákazníci k dispozícii našu novú predajňu Nissan, kde okrem iného nájdú od januára aj unikátne superšportové vozidlo Nissan GT-R, ktoré sa v Európe, na „Starom kontinente“, začína predávať po prvý raz v histórii. Lamačská predajňa je jedným zo 60 predajných miest Nissanu GT-R v Európe. Získal tu na Slovensku svoje exkluzívne sídlo, kde si ho budete môcť obzrieť (a niekoľko solventní šťastlivci aj objednať a kúpiť). Okrem superšportáka GT-R si tu, samozrejme, môžete pozrieť, prípadne vyskúšať, aj civilnejšie

modely – Micra, Qashqai, Note, Tiida, alebo aj luxusné Murano, terénny X-Trail a Pathfinder či športový model 350Z. Spomeniem aj náš nový rýchloservis automobilov Nissan v Lamači – vyznačuje sa tým, že ho môžete navštíviť bez toho, aby ste sa vopred objednali. Obslúžia vás v podstate bez čakania.

**Onedlho otvoríte nový servis v Trnave. Čo vás k tomu vedie?**

V prvom rade sa chceme priblížiť zákazníkovi z trnavského regiónu, kde je veľa dopravných fi-

riem. V tomto autocentre máme nové technológie, s ktorými možno predbiehame budúcnosť. Napríklad špeciálnu rovnáciu stolicu Black Hawk Power Cage HD, na ktorej sa dajú robiť aj tie najťažšie vyrovnávacie práce. Dokonca rámy vozidiel sa dajú vyrovnávať bez demontáže agregátov – či je to pick-up, autobus alebo kamión. Ďalšia technológia s prívlastkom „naj“ je lakovacia kabína CARGO od renomovaného výrobcu USI Italia.

**Vieme, že ste činný aj mimo vašej spoločnosti. Založili ste napríklad občianske združenie Úsmev ako dar a snažíte sa slovenské školstvo nasmerovať k po-**

**trebám automobilového priemyslu. Čo vás k tomu motivuje?**

Úsmev je diagnóza. Začal som s ním ako 19-ročný a koncert Úsmev ako dar má už vlastne 25 rokov. Jeden náš kolega vyrastal v detskom domove a raz nás zaviedol do zariadenia, kde vyrástol. Začali sme tam chodiť ako kamaráti detí, robili sme pre nich vianočné besiedky a rôzne podujatia. A keďže tým deťom chýbal úsmev, tak sme prvý koncert nazvali Úsmev ako dar. Jedna práca pre mňa boli autá a druhá – práca s deťmi z detských domovov. Cieľom Úsmevu je, aby každé dieťa malo rodinu. Z nedávnej analýzy totiž vyplynulo, že keby sa pomohlo rodinám, ktoré dali svoje deti do domovov, až 56 percent týchto detí by sa mohlo vrátiť a žiť vo svojich rodinách. Rodičom by však bolo treba pomôcť s bývaním a naučiť ich, ako zvládať deti. Treba iba naplniť skutkami zákon, ktorý garantuje deťom rodinnú výchovu. Aby vyrastali medzi svojimi, nie ako bezdomovci. Detský domov nemá byť definitíva, ale iba prestupná stanica medzi zlyhávajúcou a funkčnou rodinou.

**Vráťme sa ešte k odbornému školstvu...**

Prostredníctvom neho chceme mladým ľuďom priniesť perspektívu. Aby boli pripravení na svoje povolanie, aby sa mohli hneď po skončení školy dobre zaradiť do pracovného procesu a vďaka tomu aj dobre zarábať. A ostať tu, na Slovensku. Preto v Cechu predajcov a autoservisov intenzívne pripravujeme zákon o odbornom vzdelávaní, vďaka ktorému sa otvoria možnosti všetkým mladým ľuďom. ■