

Autori projektu: Ing. Ivan Tonhauzer, Phd.,
Ing. Mgr. Art. Martin Jankovič, A.S. PROJEKT-ING, s.r.o.



ZODPOVEDNOSŤ A PROFESIONALITA

Bratislavský Auto-Impex má podiel 35-40 % z predaja vozidiel IVECO na slovenskom trhu a realizuje 35 % predaja náhradných dielcov v rámci SR. Vlni mala obrat 400 miliónov, celkove 2700 predaných vozidiel rôznych kategórií a rôznych značiek... To bolo len pár čísiel na úvod, oveľa viac nám povedal konateľ spoločnosti Július Hron.

Vaša firma mala 17. narodeniny, ste etablovaná značka. Každý však raz začínal. Skúsme sa pozrieť na Auto-Impex „od štartovej čiary“.

Ako firma sme začali v roku 1991. O rok neskôr sme podpísali dĺferskú zmluvu ako prvý diler Nissana na Slovensku. Pravda, vtedy Nissan na našom trhu neponúkal väčšie úžitkové vozidlá, ponuka končila terénnymi modelmi. Mali sme však aj zákazníkov, ktorí rozbiehali podnikanie v nákladnej doprave a tí nás motivovali, aby sme išli do ťažšieho segmentu. V rámci európskych výrobcov sa nám najperspektívnejšie videlo Iveco, aj vzhľadom na pomer ceny/úžitkovej hodnoty... a na konci roku 1993 sme podpísali ako prvý diler na Slovensku zmluvu o zastúpení turínskej značky. Pustili sme sa do všetkých segmentov – začali sme dovážať Daily, Euro-Cargo i vozidlá ťažkých modelových radov. V roku 1994 sme kúpili areál vo Vlčom hrdle s rozlohou 3,7 ha. Tak sa vlastne začala systematická starostlivosť o zákazníkov. Najprv sme vybudovali servis na mechanické opravy, ale čoskoro sme videli, že potrebujeme aj nadstavbársku dielňu. Po čase nám kapacita mechanickej dielne nestačila, a tak sme vybudovali v roku 1997 novú TIR halu. Z iných aktivít by som spomenul aspoň vyprostovacie vozidlo Iveco Trakker, ktoré slúži na pomoc všetkým, ktorí sa dostali do problémov – kamiónom aj autobusom.

Dobre sa to počúva – podarilo sa vám za relatívne krátky čas zrealizovať množ-

stvo projektov. A pritom sme ešte stále iba na konci 90. rokov... Dnes máte podstatne širší záber.

No, keby sme chceli – len tak pre poriadok – prebehnúť chronologicky ďalšie aktivity, tak v roku 1998 sme začali s Alfou Romeo, v roku 2000 sme postavili showroom a servis na Rožňavskej, kde sme začiatkom roku 2001 otvorili zastúpenie Fiat. Potom sme pribrali predaj autobusov Karosa, dnes už Iveco Irisbus – to bolo v roku 2003, v dvetisícpiatom nasledovalo Iveco Magirus – sme výhradným dovozcom hasičskej techniky a od vlaňajška máme koncesiu aj na predaj vozidiel Astra Iveco.

Takže z portfólia Iveca máte pokrytý prakticky kompletný sortiment.

Ešte nám chýba certifikát o oficiálnom zastúpení divízie motorov a vojenských vozidiel. Ale pracujeme na tom.

Kto jazdí z Trnavy smerom na Senicu, vie, že tam rastie nový areál s vaším logom.

V roku 2006 sme položili základný kameň nového truck centra v Trnave, ktoré otvoríme teraz v júli. Má rozlohu takmer 20 000 m² a voláme ho opravárenské centrum 21. storočia, pretože sme sa tam snažili uplatniť čo najviac najmodernejších technológií. Budeme tam poskytovať kompletné opravy vozidiel Iveco, predaj aj servis. Musím spomenúť aspoň takú technickú lahôdku akou je rovnacia stola, s ktorou sa narovnáva rám bez demontáže kabíny, jedno, či ide o nákladné vozidlo alebo autobus. Momentálne to je je-

diná takáto technológia na území Slovenska, Česka a Maďarska. Váži asi 40 ton a postavili sme pre ňu špeciálnu halu. V trnavskom truck centre máme tiež špičkovú lakovňu s priamym horením, ktorá podstatne zrýchli výkony lakovne, čo by sa zasa malo prejaviť na efektívnosti lakovania nákladných vozidiel a autobusov aj na priaznivých cenách.

Takže ak to zosumarizujem, v novom opravárskom komplexe máme karosáreň, lakovňu, veľkú karosársku dielňu, špeciálnu stolicu na rovnanie a umývareň pre nákladné autá a autobusy. Celkove 4400 m² zastavanej plochy. V Trnave plánujeme prevádzku centra na tri zmeny, 24 hodín denne vrátane víkendov. Podobne ako v bratislavskom Auto-Impexe, kde už fungujeme pod 7/24.

Bude to teda stredisko špecializované len na nákladné vozidlá a autobusy?

Otvoríme naraz 6 prevádzok – v areáli bude tiež predaj osobných automobilov Nissan, servis pre Nissany, samozrejme predaj vozidiel Iveco, servis pre Iveco, predaj náhradných dielcov a napokon spomínaná karosáreň plus lakovňa. Bude to najväčšie centrum tohto typu na Slovensku, do jeho výstavby vrátane technológií sme investovali 250 miliónov korún.

Koľko sa plánuje zamestnať ľudí?

V prvej etape 65 zamestnancov, potom sa bude počet zvyšovať. Plánujeme, že do roka by sme tam mali mať 112 zamestnancov. Centrum vytvorí pracovné príležitosti aj pre susedné regióny, keďže chceme ponúkať ka-



„Letecký“ pohľad na časť areálu vo Vičom hrde počas vlaňajšej karavány Iveco-All Blacks.

rosárske a lakovnícke práce aj pre zákazníkov zo zahraničia.

Aké percento v činnosti Auto-Impexu tvoria nákladné autá? Sú dominujúcou komoditou?

Vlani sme predali 644 vozidiel Iveco a 50 autobusov Irisbus Iveco, to je dovedna skoro 700. Ale osobných automobilov predávame za posledné roky okolo 1000, veď vlani sa len Nissanov predalo 534. Takže ak budeme hovoriť o finančnom objeme, dominantné sú nákladné vozidlá, v počte kusov osobné autá. Veľmi nám však stúpa aj predaj jazdených vozidiel. Minulý rok predal Auto-Impex 300 „jazdeniek“, teraz máme plán postavený na 700.

Predaj je len jedna stránka veci, ale dôležité je zabezpečenie kvalitnej servisnej činnosti a starostlivosť o zákazníka.

Preto robíme na 3 zmeny a 24 hodín počas celého roka. Cieľom Auto-Impexu je vychádzať zákazníkovi maximálne v ústrety. Pri bežných opravách sa snažíme dopracovať na takú úroveň, aby auto, čo v určitý deň vojde do firmy v ten deň aj opravené odišlo. Alebo ak to nebude reálne, jednoducho dáme zákazníkovi náhradné auto adekvátne tomu, ktoré má pokazené. To je taký náš cieľ.

V rámci oddelenia predaja máme momentálne 11 predajcov a tento rok plánujeme predat' zhruba 600 kusov nových vozidiel. Okrem toho 3 predajcovia sa venujú jazdeným vozidlám a tí majú vykúpiť zhruba 300 vozidiel a následne ich predat'.

Aké teritórium pokrýva Auto-Impex? Len Bratislavu a okolie, alebo aj časť západoslovenského regiónu?

V prvom rade je to Bratislava, potom južné Slovensko, ďalej Sereď, Trnava, Nové Mesto



Július Hron, konateľ firmy Auto-Impex, s.r.o.

nad Váhom, Senica, Skalica, Malacky. Auto-Impex má dnes zhruba 7000 zákazníkov – vrátane segmentu osobných automobilov – a snažíme sa o nich systematicky starať. Každého nášho klienta musia naši predajcovia navštíviť, zistiť jeho spokojnosť, jeho plány, jeho požiadavky a tak zákazníkovi pomôcť v ich náročnom dopravnom biznise.

A čo sa týka sortimentu, ktoré vozidlá sa vlani predávali najčastejšie?

Minulý rok to bolo napríklad zhruba 230 vozidiel radu Daily a 100 ťahačov Stralis.

O vás je známe, že veľmi dbáte aj na odborný rast zamestnancov.

V Auto-Impexe garantujeme rozvoj všetkým zamestnancom, máme vlastnú akadémiu zameranú na osobnostný aj odborný rast zamestnancov. V prvom rade budujeme postoj k značke, vzťah našich zamestnancov k firme, vzťah k zákazníkovi a potom odborný

stránku – poznať produkt, poznať konkurenciu. Pri mechanikoch ide zasa o rozvoj technických vedomostí a zručností. Samozrejme, tí najstarší odovzdávajú skúsenosti mladším... Máme približne podiel 35-40 % z predaja na slovenskom trhu, robíme 35-percentný podiel predaja náhradných dielcov v rámci celého Slovenska, takže máme i dosť veľkú zodpovednosť voči Ivecu – pri takýchto vysokých číslach udržať aj kvalitu. Naša firma má medziročný nárast okolo 50 %, to je ozaj raketové tempo a myslím si, že sa nám ho darí zvládnuť len vďaka rozvoju zamestnancov.

Pôsobiť v oblasti predaja a servisu nákladných vozidiel je v podstate obrovská zodpovednosť a zamestnancov treba viesť k tomu, aby to tiež takto vnímali. Keď sa pokazí osobné auto, je to samozrejme smola. Ale keď sa pokazí nákladník, ktorý je zapojený do reťazca vytvárajúceho hodnoty, treba urobiť maximum, aby stál čo najmenej. Teraz sme napríklad prebrali do svojej starostlivosti celý vozidlový park Slovenskej pošty. To je riadna flotila a v spolupráci s ostatnými dealerami budeme mať celoplošnú zodpovednosť za tieto autá, ktoré každý deň zabezpečujú rozvoz pošty na celom Slovensku. Máme celý rad ďalších veľkých zákazníkov, aj autobusových dopravcov, máme i perličku – vlani sme dodali prvých 12 hasičských špeciálov Iveco Magirus. Sú zaujímavé aj tým, že na jednom aute sa stretávajú tri problematiky – je to technicky náročné vozidlo, je tam cisterna a má 30-metrovú zdvižnú plošinu. Hasičské vozidlá si vyžadujú špeciálny režim opatery, máme na ne špeciálne školený personál. Dodávame sanitné vozidlá, dodávame kvantá policajných vozidiel... to všetko sú oblasti, kde ide o minúty a o životy, preto i servis musí byť permanentný a stopercentný ■