

Tisková informace

MAN Truck & Bus Czech Republic s.r.o.



Praha, 15. 3. 2017

Nová kapitola života

- **Osm úspěšných let**
- **Rozšířená síť prodeje a servisu**
- **Významné prodejní úspěchy**

MAN Truck & Bus
Czech Republic s r.o.
Marketing & Communications
Obchodní 120
251 70 Čestlice

V případě potřeby bližších
informací kontaktujte:
Ing. Jana Machourková
Jana.machourkova@man.eu

Praha/Bratislava, 15. 3. 2017: Osm let je Ing. Jochen Modl, MBA zosobněním značky MAN v České republice a na Slovensku. Nastoupil do funkcí jednatele a generálního ředitele zastoupení jednoho z nejvýznamnějších výrobců dodávkových, užitkových a nákladních vozidel, autokarů a autobusů, mnichovské značky MAN, v roce 2009, v nelehké době právě vrcholící ekonomické krize.

www.mantruckandbus.cz

Usilovnou prací, důslednou aplikací hodnot MAN a vysokou přidanou hodnotou se mu podařilo posunout zastoupení MAN v obou našich republikách na úroveň kam jednoznačně patří, na špičku mezi prodejci nákladních vozidel a autobusů.

Důkazem úspěšnosti je také fakt, že se importérství značky MAN v České republice a na Slovensku stalo jedním z nejvýznamnějších zastoupení mateřské společnosti z globálního hlediska. Díky počtu prodaných vozidel a vysoké úrovni poskytovaných služeb dnes patří MAN ČR a SK mezi sedm nejlepších zastoupení MAN na světě.

Při porovnání moci trh ve vztahu k počtu obyvatel České republiky a Slovenska s krajinami, které figurují na dalších místech, jako jsou například Itálie, Portugalsko, Nizozemí, Belgie nebo třeba Rusko, vynikne skutečnost, že jde o vysoce ceněný úspěch.

Během působení Ing. Jochena Modla, MBA v čele zastoupení MAN v ČR a na Slovensku došlo k podstatnému rozšíření vlastního obchodního a servisního zázemí značky. Vznikly dvě pobočky na Moravě – Rousínov, Ostrava, a ve středních Čechách – Postřizín. Výrazně byly utuženy partnerské vztahy se smluvními servisními a prodejními zařízeními vhodně situovanými na území obou našich republik.

Významným způsobem vzrostla důležitost a kvalita poprodejních služeb, servisních smluv a byl nastolen růstový trend pravidelného vzdělávání našich zástupců a odborníků. V souladu s korporátní strategií se značka

MAN posunula do pozice poskytovatele komplexních řešení v oblasti silniční dopravy.

Podářilo se rozvinout obchod s autobusy a podstatným způsobem zvýšit prodeje nákladních a užitkových vozidel. Zatímco v roce 2009 byly prodeje vozidel MAN v České republice na úrovni pěti set kusů, v roce 2016 to bylo 1700 vozidel v České republice a 600 vozidel na Slovensku.

Dohromady v obou republikách našlo své zákazníky za roku 2016 na 2300 nových nákladních a užitkových automobilů, Top Used vozidel, autobusů a autokarů.

Po osmi létech usilovné a zodpovědné práce pro značku MAN v České republice a na Slovensku se pan Ing. Jochen Modl, MBA rozhodl otevřít novou kapitolu svého života a věnovat se své rodině, zálibám a koníčkům.

K prvnímu květnu letošního roku, na vrcholu pracovních úspěchů, předává pan Ing. Jochen Modl, MBA vedení zastoupení značky MAN v České republice a na Slovensku svému nástupci.

„Chci poděkovat všem svým spolupracovníkům, obchodním partnerům, zástupcům sdělovacích médií, fanouškům a podporovatelům značky MAN za jejich každodenní vstřícnost a vysokou schopnost spolupráce, která mě provázela a zavazovala k pečlivé a důsledné práci po celou dobu mého působení v České republice a na Slovensku. Vám všem a rovněž svému nástupci přeji mnoho úspěchů v práci a v soukromých životech,“ komentuje své rozhodnutí o změně v životě pan Ing. Jochen Modl, MBA do 30. dubna 2017 jednatel a generální ředitel společností MAN Truck & Bus Czech Republic, s.r.o. a MAN Truck & Bus Skovakia s.r.o.

Co pro Vás bylo největší výzvou a největším pracovním potěšením během posledních osmi let?

Jochen Modl: Nedívám se v životě příliš často do zpětného zrcátka. Ne, že bych snad chtěl podceňovat poučení a opakované zkušenosti, to v žádné případě, ale, obecně náš hlavní směr leží a vede tam kupředu. Tam se také snažím napřít svoji energii. Ovšem, pokud si připustím, že opravdu začínám otevírat další kapitolu svého života, pak je snad čas na drobnou bilanci. Tak tedy: jednoznačně největší pracovní výzvou bylo naplnit vize, se kterými jsem k vám přišel. Pracovní potěšení mi skýtal každý jeden prožitý den, kdy jsem se něco nového naučil. Žádný z nich nebyl zbytečný.

Co všechno se za těch osm let změnilo a jak jste to vnímal?

Jochen Modl: Na začátku jsem měl určité představy, které byly konfrontovány nejen s českými a slovenskými reáliemi, ale též s ekonomickou krizí. Ta vlastně propukla téměř na začátku mého působení. V řádu týdnů padl nejen evropský trh nákladními vozidly o více než polovinu, aby se poté jen velmi pomalu a neochotně zvedal k podobným hodnotám jako před krizí. Takže nejdříve to byly turbulentní časy, poté nastalo období budování, alespoň pro nás. V době kdy jsem nastupoval, jsme v Česku prodávali zhruba 500 vozidel za rok. Dnes po osmi letech jsme dosáhli prodeje na hranici 1700 nových vozů za rok 2016 v Česku a 600 vozidel na Slovensku. Dohromady je to 2300 vozidel, nových a Top Used nákladních automobilů a autobusů, pro dvě země deseti a pěti miliony obyvatel. To je poměrně slušná změna.

Když jsem ve vašich krajinách začínal měli jsme velmi zdlouhavé a nepříliš pružné spojení s mateřskou společností. Vše jsme komunikovali pomocí excelovských tabulek a po telefonu. To byla jedna z věcí, kterou jsem chtěl okamžitě změnit. Velmi jsem stál o to, abychom měli lepší a pružnější přístup k vlastnímu vedení v Mnichově. A povedlo se, dnes jsme na páteřní datové síti – a to je také obrovská změna.

Samotná nákladní vozidla a jejich nabídka, poprodejní, servisní a další služby prošly ohromným vývojem, stejně jako legitimní požadavky zákazníků, legislativy. Změnily se ekonomické vztahy, konkurenční tlak se zостřil, na úrovni majitelů naší mateřské firmy proběhly významné změny, mohl bych jmenovat a další a další aspekty. Čas je neúprosný, běží jen kupředu.

Nastartovat růstový trend a poté jej udržovat to předpokládá průběžné změny v zázemí vlastní společnosti.

Jochen Modl: Samozřejmě je to komplexní záležitost. Předně je si třeba uvědomit, že nejdůležitějším „stavebním kamenem“ jsou aktivní a zodpovědně pracující lidé. Šikovní a nadaní se smyslem pro neustálé vzdělávání a nabývání zkušeností. Pouze s takovými se dá budovat efektivně a úspěšně.

V tom vidím také jednu z velkých změn, které se během oněch osmi let udály. Dnes jsem obklopen lidmi, kteří chtějí a umí pracovat se stoprocentním přístupem a cítí svoji zodpovědnost za úspěch. Jsou schopni se neustále vzdělávat a získávat zkušenosti, stále kráčet dopředu.

Vytvořit správný tým s jasnými ambicemi, to je tedy klíč k úspěchu?

Jochen Modl: Jednoznačně! Když jsem se rozhodl jít pracovat do České republiky, pochopitelně jsem se musel nutně zamyslet nad tím co všechno

o vaší zemi vím. Zdálo se mi celkem logické, že realie mohou být v některých směrech velmi obdobné jako v Rakousku, kde jsem se narodil, vzdělával a prožil podstatnou část dosavadního života. Kdysi naše státy tvořily jednu velkou monarchii, měli jsme společnou historii. Z ní bylo a je zřejmé, že právě v Čechách vždy žili a pracovali velmi nadaní a šikovní lidé, speciálně co se strojírenského průmyslu týká. Před příchodem do Čech jsem působil ve Slovinsku, které rovněž bylo v určité době s našimi krajinami ekonomicky a politicky spojené. Zkušenosti z práce v zahraničí mi říkaly, že je třeba ve studii prostředí proniknout hlouběji. Překvapení, které u vás na mě čekalo, spočívalo v jisté míře devastaci společenských pravidel, která byla zapříčiněna dlouhodobým vývojem v druhé polovině minulého století. Musel jsem se postupně naučit motivovat své nové spolupracovníky. Vytvořit jim podmínky pro jejich vlastní růst. Koneckonců také jsem si musel osvojit alespoň základní rozdíly mezi českým a slovenským prostředím.

To zní jako nesnadná cesta k základním pracovním a možná i lidským hodnotám.

Jochen Modl: Spíše intenzivní a hlavně stoprocentně nutná. Bez pochopení stavu věcí a nastavení správných hodnot, nalezení efektivních metod vývoje to prostě nejde. Tou správnou cestou bylo naslouchání spolupracovníkům, zákazníkům, partnerům. Shromáždění co možná největšího objemu informací, jejich pečlivá analýza a potom rozhodnutí a nalezení správné pozice pro každého z nás.

Lidem je třeba věnovat velkou pozornost – tu největší. Je třeba vždy nalézt tu pozici, v níž bude daný pracovník nejlepší. Každý musí vědět v čem je dobrý, musí být dobře zaplacen a nesmí trpět přílišným strachem z chyb. Nesmí je dělat neustále, ale musí se z nich poučit. Musí mít vzor ve svém vedoucím. Jen tak lze nastartovat vnitřní dynamiku vlastního rozvoje lidských zdrojů. Jen tak lze dosáhnout změny! Chtěl jsem se zasadit o rozvoj nového ducha v našem prostředí. Slýchával jsem, že jdu pracovat do států tzv. „Východní Evropy“, ale pro mě to vždy byly krajiny střední Evropy. Politizující rozdělování je z hlediska obchodu a pracovních příležitostí přežití.

Zastoupení ve dvou republikách, několik vlastních firemních zázemí mimo hlavní město a vedení v Mnichově. Jak se to dá všechno v rámci pracovní doby zvládnout?

Jochen Modl: Jedině tak, že pracovní doba se přizpůsobí pracovním požadavkům a nárokům řízení. Od roku 1983 pracuji ve vedoucích a řídicích funkcích, kdybych chtěl dělat od šesti od rána do půl třetí do

odpoledne, tak bych si vybral jiné zaměstnání. Pro mě je běžné pracovat dvanáct, čtrnáct hodin denně. Vzdálenosti je třeba překonávat. Ročně jsem vždy najezdil mezi 60 až 80 tisíci kilometry, k tomu nalétal poměrně hodně hodin mezi vzdálenějšími konci Evropy a světa. Když to shrnu, tak jsem za tu dobu musel na tachometrech vozidel natočit něco kolem tří milionů kilometrů. Ano, je to hodně, když se na to podíváte zpětně. Také proto se raději dívám kupředu.

Je možné mít při takovém vytížení čas na soukromé koníčky, neřku-li soukromý život?

Jochen Modl: Upřímně? Myslím, že si dovedete odpovědět velmi pravdivě sám. Já však mám v životě velké štěstí. Moje paní Inge celou tu dobu velmi pečuje o náš společný život. Vytváří mi potřebné zázemí, podporuje mě ve všech ohledech. Dokonce v různých etapách mého profesního života mi byla oporou přímo v pracovním procesu. Za to všechno jsem ji velmi vděčný a nikdy ji nebudu moci dostatečně poděkovat. Osobní a rodinný život, i to je jeden z důvodů proč jsem se rozhodl na vrcholu pracovního nasazení otevřít novou kapitolu.

Další informace na www.mantruckandbus.cz

Program efektivní dopravy MAN Truck & Bus

Objem dopravy na evropských silnicích neustále roste. Současně však v důsledku ubývání zdrojů energie je doprava stále dražší. MAN Truck & Bus jako jeden z předních výrobců autobusů a nákladních vozidel výraznou mírou přispívá k neustálému zlepšování efektivity dopravy. MAN nabízí komplexní program snižování celkových nákladů vlastnictví vozidla. Efektivita dopravy – zahrnující technologii, servis, náklady na řidiče a další expertizy – chrání životní prostředí a je přidanou hodnotou pro naše zákazníky.

CONSISTENTLY EFFICIENT 

Společnost MAN Group, jeden z největších evropských hráčů oboru dopravního inženýrství, dosáhla v roce 2014 obratu 14,3 miliard Eur. Je výrobcem a dodavatelem nákladních vozidel, autobusů, vznětových motorů, turbo techniky a speciálních převodových zařízení. Společnost MAN zaměstnává celosvětově 55 900 zaměstnanců. Na trzích, kam dodává své produkty, dlouhodobě zastává vedoucí pozice.