



Nová kapitola života

- **Osem úspešných rokov**
- **Rozšírená dilerská a servisná sieť**
- **Významné úspechy v predaji**

Osem rokov Ing. Jochen Modl, MBA zosobňuje značku MAN v Českej republike a na Slovensku. Do funkcií konateľa a generálneho riaditeľa zastúpenia mníchovskej značky, jedného z najvýznamnejších výrobcov úžitkových a nákladných vozidiel, autokarov a autobusov, nastúpil v roku 2009, v neľahkej dobe práve vrcholiacej ekonomickej krízy.

Usilovnou prácou, dôsledným uplatňovaním hodnôt MAN a vysokou pridanou hodnotou sa mu podarilo posunúť zastúpenie MAN v obidvoch republikách na úroveň, kam jednoznačne patrí – na špičku medzi predajcami nákladných vozidiel a autobusov.

Dôkazom úspešnosti je tiež fakt, že importér značky MAN v Českej republike a na Slovensku sa stal jedným z najvýznamnejších zastúpení materskej spoločnosti v globálnom meradle. Vďaka počtu predaných vozidiel a vysokej úrovni poskytovaných služieb MAN ČR a SK dnes patrí medzi sedem najlepších zastúpení MAN na svete.

Pri porovnaní potenciálu trhu vo vzťahu k počtu obyvateľov Českej republiky a Slovenskej republiky s krajinami, ktoré figurujú na ďalších miestach – napríklad Taliansko, Portugalsko, Holandsko, Belgicko alebo Rusko – vynikne skutočnosť, že ide o mimoriadne cenený úspech.

Počas pôsobenia Ing. Jochena Modla, MBA v čele zastúpenia MAN v ČR a na Slovensku došlo k podstatnému rozšíreniu vlastného obchodného a servisného zázemia značky. Vznikli dve pobočky na Morave – Rousínov, Ostrava a jedna v stredných Čechách – Postřižín. Výrazne sa utužili vzťahy so zmluvnými partnermi v oblasti servisu a predaja vozidiel, ktorí sú vhodne situovaní na území obidvoch krajín.

Významným spôsobom vzrástla dôležitosť a kvalita popredajných služieb, servisných zmlúv a bol nastolený rastúci trend pravidelného vzdelávania

Bratislava
4. 4. 2017

MAN Truck & Bus Slovakia s.r.o.
Rožňavská 24/A
821 04 Bratislava

V prípade potreby bližších informácií kontaktujte:
Ing. Michal Jedlička
Michal.Jedlicka@man.eu

www.mantruckandbus.sk



našich zástupcov a odborníkov. V súlade s korporátnou stratégiou sa značka MAN posunula do pozície poskytovateľa komplexných riešení v oblasti cestnej dopravy.

Podarilo sa rozvinúť obchod s autobusmi a podstatným spôsobom zvýšiť predaj nákladných a úžitkových vozidiel. Kým v roku 2009 bol odbyt vozidiel MAN v Českej republike na úrovni piatich stoviek kusov, v roku 2016 sa v ČR predalo 1700 a na Slovensku 600 vozidiel.

Dohromady si vlni v obidvoch republikách našlo svojich zákazníkov 2300 nových nákladných a úžitkových automobilov, vozidiel Top Used, autobusov a autokarov.

Po ôsmich rokoch usilovnej a zodpovednej práce pre značku MAN v Českej republike a na Slovensku sa pán Ing. Jochen Modl, MBA rozhodol otvoriť novú kapitolu svojho života a venovať sa svojej rodine, záľubám a koníčkam.

Prvého mája tohto roku, na vrchole pracovných úspechov, odovzdáva Ing. Jochen Modl, MBA vedenie zastúpenia značky MAN v Českej republike a na Slovensku svojmu nástupcovi.

„Chcem poďakovať všetkým svojim spolupracovníkom, obchodným partnerom, zástupcom médií, fanúšikom a podporovateľom značky MAN za ich každodennú ústretovosť a vysokú schopnosť spolupráce, ktorá ma sprevádzala a zaväzovala k dôkladnej a dôslednej práci po celý čas pôsobenia v Českej republike a na Slovensku. Vám všetkým a rovnako svojmu nástupcovi prajem mnoho úspechov v práci a v súkromnom živote,“ komentuje svoje rozhodnutie pán Ing. Jochen Modl, MBA, do 30. apríla 2017 konateľ a generálny riaditeľ spoločností MAN Truck & Bus Czech Republic, s.r.o. a MAN Truck & Bus Slovakia s.r.o.

Čo bolo pre vás najväčšou výzvou a najväčším pracovným potešením behom posledných ôsmich rokov?

Jochen Modl: Nedívam sa v živote príliš často do spätného zrkadla. Niežeby som snád chcel podceňovať poučenia a opakované skúsenosti, to v žiadnom prípade. Ale vo všeobecnosti náš hlavný smer leží a vedie tam dopredu. Tam sa tiež snažím upriamiť svoju energiu. Pravda, ak si



pripustím, že naozaj začínam otvárať ďalšiu kapitolu svojho života, potom je azda čas na drobnú bilanciu. Tak teda: jednoznačne najväčšou pracovnou výzvou bolo naplniť vízie, s ktorým som k vám prišiel. Pracovné potešenie mi poskytoval každý prežitý deň, keď som sa naučil niečo nové. Žiaden z nich nebol zbytočný.

Čo všetko sa za tých osem rokov zmenilo a ako ste to vnímal?

Jochen Modl: Na začiatku som mal určité predstavy, ktoré boli konfrontované nielen s českými a slovenskými reáliami, ale tiež s ekonomickou krízou. Tá vlastne prepukla takmer na začiatku môjho pôsobenia. V priebehu rádovo týždňov padol nielen európsky trh s nákladnými vozidlami o viac než polovicu, aby sa potom veľmi pomaly a neochotne dvíhal k podobným hodnotám ako pred krízou. Takže najprv to boli turbulentné časy, potom nastalo obdobie budovania, aspoň pre nás. V dobe, keď som nastupoval, sme v Česku predávali zhruba 500 vozidiel za rok. Dnes po ôsmich rokoch sme dosiahli predaje na hranici 1700 nových vozidiel za rok 2016 v Česku a 600 vozidiel na Slovensku. Dohromady je to 2300 vozidiel, nových a Top Used nákladných automobilov a autobusov – pre dve krajiny s desiatimi a piatimi miliónmi obyvateľov. To je pomerne slušná zmena.

Keď som vo vašich krajinách začínal, mali sme veľmi zdĺhavé a nie príliš pružné spojenie s materskou spoločnosťou. Všetci komunikovali prostredníctvom excelovských tabuliek a cez telefón. To bola jedna z vecí, ktorú som chcel okamžite zmeniť. Veľmi som stál o to, aby sme mali lepší a pružnejší prístup k vlastnému vedeniu v Mníchove. A podarilo sa. Dnes sme na hlavnej dátovej sieti – a to je obrovská zmena.

Samotné nákladné vozidlá a ich ponuka, popredajné, servisné a ďalšie služby prešli ohromným vývojom, podobne ako legitímne požiadavky zákazníkov, legislatívy. Zmenili sa ekonomické vzťahy, konkurenčný tlak sa zostril, na úrovni majiteľov našej materskej firmy prebehli významné zmeny. Mohol by som menovať ďalšie a ďalšie aspekty. Čas je neúprosný, beží len dopredu.

Naštartovať trend rastu a potom ho udržiavať, to si vyžaduje priebežné zmeny v zázemí vlastnej spoločnosti.



Jochen Modl: Samozrejme je to komplexná záležitosť. V prvom rade si treba uvedomiť, že najdôležitejším „stavebným kameňom“ sú aktívni a zodpovedne pracujúci ľudia. Šikovní a nadaní so zmyslom pre neustále vzdelávanie a získavanie skúseností. Jedine s takými pracovníkmi sa dá budovať efektívne a úspešne.

Aj v tom vidím jednu z veľkých zmien, ktoré sa počas oných ôsmich rokov udiali. Dnes som obklopený ľuďmi, ktorí chcú a vedia pracovať so stopercentným nasadením a cítia svoju zodpovednosť za úspech. Sú schopní neustále sa vzdelávať a získavať skúsenosti, stále kráčať vpred.

Vytvoriť správny tím s jasnými ambíciami, to je teda kľúč k úspechu?

Jochen Modl: Jednoznačne! Keď som sa rozhodol ísť pracovať do Českej republiky, musel som sa, pochopiteľne, nutne zamyslieť nad tým, čo všetko o vašej krajine viem. Zdalo sa mi celkom logické, že realie môžu byť v niektorých smeroch podobné ako v Rakúsku, kde som sa narodil, vzdelával a prežil podstatnú časť doterajšieho života. Kedysi naše štáty tvorili jednu veľkú monarchiu, mali sme spoločnú históriu. Z nej bolo a je zrejmé, že práve v Čechách vždy žili a pracovali veľmi nadaní a šikovní ľudia, špeciálne čo sa týka strojárskoho priemyslu. Pred príchodom do Čiech som pôsobil v Slovinsku, ktoré tiež bolo v určitej dobe s našimi krajinami ekonomicky a politicky spojené. Skúsenosti z práce v zahraničí mi hovorili, že v štúdiu prostredia treba preniknúť hlbšie. Prekvapenie, ktoré u vás na mňa čakalo, spočívalo v určitej miere devastácie spoločenských pravidiel spôsobenej dlhodobým vývojom v druhej polovici minulého storočia. Musel som sa postupne naučiť motivovať svojich nových spolupracovníkov. Vytvoriť im podmienky pre ich vlastný rast. Koniec-koncov musel som tiež osvojiť aspoň základné rozdiely medzi českým a slovenským prostredím.

To znie ako neľahká cesta k základným pracovným a možno u ľudským hodnotám.

Jochen Modl: Skôr intenzívna a stopercentne nutná. Bez pochopenia stavu vecí a nastavenia správnych hodnôt, nájdenia efektívnych metód to proste nejde. Tou správnou cestou bolo počúvať spolupracovníkov, zákazníkov, partnerov. Nazhromaždiť pokiaľ možno čo najväčší objem



informácií, dôkladne ich analyzovať a potom rozhodovať a nájsť správnu pozíciu pre každého z nás.

Ľuďom treba venovať veľkú pozornosť – tú najväčšiu. Treba vždy nájsť takú pozíciu, v ktorej bude konkrétny pracovník najlepší. Každý musí vedieť, v čom je dobrý, musí byť dobre zaplatený a nesmie trpieť priveľkým strachom z chýb. Nesmie ich robiť neustále, ale musí sa z nich poučiť. Musí mať vzor vo svojom vedúcom. Iba tak sa dá naštartovať dynamika samotného rozvoja ľudských zdrojov. Iba tak možno dosiahnuť zmeny! Chcel som sa zasadiť o rozvoj nového ducha v našom prostredí. Počúval som, že idem pracovať do štátov „východnej Európy“, ale pre mňa to vždy boli krajiny strednej Európy. Politizujúce rozdeľovanie je z hľadiska obchodu a pracovných príležitostí prežitok.

Zastúpenie v dvoch republikách, niekoľko vlastných firemných zázemí mimo hlavného mesta a vedenie v Mníchove. Ako sa to všetko dá v rámci pracovnej doby zvládnuť?

Jochen Modl: Jedine tak, že pracovná doba sa prispôsobí pracovným požiadavkám a nárokom riadenia. Od roku 1983 pracujem vo vedúcich a riadiacich funkciách a keby som chcel robiť od šiestej ráno do pol tretej popoludní, vybral by som si iné zamestnanie. Pre mňa je bežné pracovať dvanásť, štrnásť hodín denne. Vzďialenosti treba prekonávať. Ročne som vždy najazdil 60 000 až 80 000 kilometrov a k tomu som nalietal hodne hodín medzi vzdialenejšími koncami Európy a sveta. Ak to zhrniem, tak za to obdobie som musel na tachometroch vozidiel natočiť asi tri milióny kilometrov. Áno, je to veľa, keď sa na to pozriete spätne. Aj preto sa radšej pozerám dopredu.

Je možné nájsť si pri takomto vyťažení čas na súkromné koníčky, nevriac o súkromnom živote?

Jochen Modl: Úprimne? Myslím, že si dokážete odpovedať veľmi pravdivo sám. Ja však mám v živote veľké šťastie. Moja pani Inge sa celú tú dobu veľmi stará o náš spoločný život. Vytvára mi potrebné zázemie, podporuje ma po každej stránke. Dokonca v rôznych etapách môjho profesijného života mi bola oporou priamo v pracovnom procese. Za to všetko som jej veľmi vďačný a nikdy jej nebudem môcť dostatočne



poďakovať. Osobný a rodinný život, i to je jeden z dôvodov, prečo som sa rozhodol na vrchole pracovného nasadenia otvoriť novú kapitolu.

MAN Truck & Bus, jeden z najväčších európskych výrobcov úžitkových vozidiel a dodávateľ dopravných riešení, dosiahol v roku 2015 obrat približne 9 miliárd eur. Jeho produktové portfólio obsahuje nákladné vozidlá, autobusy a vznetrové motory, a tiež služby súvisiace s nákladnou dopravou a prepravou osôb. Spoločnosť MAN Truck & Bus zamestnáva celosvetovo vyše 35 500 pracovníkov.