



# PŘEDSTAVUJEME SPOLEČNOST AUTOSLUŽBY JANOUŠEK S.R.O.

Během naší návštěvy společnosti Autoslužby JANOUŠEK s.r.o., kde jsme se setkali s jejím jednatelem Martinem Janouškem, vznikl i tento rozhovor, jehož zkrácenou verzi si můžete přečíst dále. Kompletní znění najdete ve formě podcastu na [www.AutoEXPERTportal.cz](http://www.AutoEXPERTportal.cz) nebo pro poslech využijte připojený QR kód.

**Když se dnes potkáváme tady u vás v Havířově, pojďme si popovídat o vaší společnosti.**

Podnikat v oboru autoopravárenství jsem začal v roce 1991. Již v té době byla pro nás důležitá kvalita práce. Pro dodržení vysokého standardu jsme začali používat kvalitní materiály.

**Vy jste tedy začínal jako automechanik, když jste opravoval auta?**

Začínal jsem jako autokarosář, původně jsme dělali jen karosářské práce. Jenže s tím, jak byli zákazníci spokojeni s naší prací, chtěli po nás komplexní služby. Museli jsme rozšířit tým pracovníků a začali jsme nabízet komplet-



ní opravy aut – zajišťování náhradních dílů, mechanické opravy, karosářské opravy a od roku 1993 i lakýrnické služby ve vlastní lakovně. O tři roky později jsme spustili prodej lakýrnického materiálu pro autolakovny. V tomto směru jsme měli velkou výhodu, protože jsme

do ostatních lakoven mohli přenášet ty svoje zkušenosti s nejrůznějšími materiály. My jsme si totiž vše ve svém provozu zkoušeli, teprve potom jsme zboží nabízeli k prodeji do lakoven. Už tehdy jsme spolupracovali s pojišťovnami, znali jsme jejich požadavky na dodržování standardů a kvalitu práce a tyto zkušenosti jsme předávali našim partnerským lakovnám.

**Takže vy dnes kromě toho, že jste dodavatelem lakovacích materiálů, máte zároveň svůj autoopravárenský provoz?**

My se skládáme ze dvou částí – první z nich je divize Autoslužby JANOUŠEK, která je zaměřena hlavně na opravy vo-



Martin Janoušek, jednatel společnosti Autoslužby JANOUŠEK s.r.o.

zidel v našem autoservisu. To je jeden samostatný tým lidí.

Druhá část – Autolaky JANOUŠEK – má na starosti oblast prodeje pro lakovny, to je druhý tým lidí. Zákazníkům nenabízíme jen materiály, ale veškerý doprovodný sortiment, ať už jde třeba o lakovací kabiny, kompresory, stříkací pistole, vybavení pro broušení, leštění nebo i ochranné pomůcky, zkrátka vše pro chod lakovny. Nejvíc nás těší, že máme podepsanou smlouvu se silným partnerem – společností PPG.

#### **Co vás vedlo k tomu, že jste se zaměřili na spolupráci s PPG?**

My jsme od samého začátku podnikání používali materiály značky ICI Autocolor, jejíž část odkoupila právě společnost PPG. U této technologie jsme zůstali. V 90. letech jsme používali vodou ředitelné laky, měli jsme s nimi velmi dobré zkušenosti. Uvědomili jsme si,

že by nebyla správná cesta dodavatele měnit. Samozřejmě vím, že na trhu je mnoho výrobců laků, ale ve výsledku je jen několik málo značek, které jsou lídry, protože dělají vývoj a udávají trend. Mezi špičkou je právě i společnost PPG s materiály Nexa Autocolor.

Nedávno jsme v lakovně AUTO DUBINA, a. s., což je autorizovaný prodejce Škoda Auto v Ostravě (viz zpráva v rubrice Spektrum tohoto vydání), instalovali míchací zařízení MoonWalk, což je nová technologie také od PPG. U nich funguje na výbornou i podpora, kterou při zavádění těchto nových zařízení využíváme, za což koncernu děkujeme.

#### **Zmiňoval jste zařízení MoonWalk. Dosáhnete na něj třeba i menší lakovny, když si uvědomíte, že jim zefektivní chod a ve výsledku nakonec ušetří?**

Máme zkušenosti i konkrétní odběratele, kteří nejsou vždy jen velcí dealeri či autorizované servisy. Na základě našich prodejů víme, že zákazníci jsou jak autorizované servisy, tak nezávislé servisy, ať jsou velké, nebo malé.

#### **Z toho, co jste řekl, vyplývá, že nejste jen dodavatelem barev, ale jste systémový partner, který dokáže lakovnám nabídnout od auditu stávající činnosti až po kompletní řešení pro jejich provoz.**

Já vždycky říkám, že lakovna je taková firma ve firmě. Je to dané tím, že

lakování je hodně odborná záležitost. Základem jsou informace, které zákazníkovi předáváme, proškoluje ho. Takže to není jen o tom, že přivezeme zboží, vyložíme a obchod je uzavřen. Tím vše teprve začíná. Vlastně jsme dovezli jen polotovary. A teprve lakovna z toho udělá ten správný výsledek – odpovídající odstín laku, samozřejmě po dokonalé přípravě. Protože to je to první, co zákazník vidí, když jde převzít opravené auto. A pokud je tam jiný odstín laku? To už na parkovišti zákazník řekne, že s opravou vozidla není spokojen.

#### **Pojďme zpátky k vaší společnosti – říkáte, že je rozdělená na dvě divize. Jak jsou velké a kolik zaměstnáváte lidí?**

Máme 17 zaměstnanců a ti jsou rozděleni do dvou divizí. Obě divize se hodně prolínají, protože zkušenosti ze servisu jsou spjaté s prodejem. Třeba naše lakovací prostory využíváme i pro školení. Funguje to tak, že když se objeví nějaká novinka, my si ji sami vyzkoušíme a teprve potom nastupuje obchodní oddělení. A naši obchodní zástupci přímo vidí, jak se ten či onen materiál v praxi chová. Obráceně to má i tu výhodu, že když má náš obchodní partner technický problém, naši technici mu ze svých zkušeností z provozu dokážou poradit. Ta symbióza obou divizí je tak silná, že jeden tým by bez toho druhého správně nefungoval a my bychom nedokázali poskytovat služby na takové úrovni, jak je dnes svým klientům poskytujeme.

#### **Vy jste v úzkém kontaktu s lakovnými, co je dnes nejméně trápí z vašeho pohledu?**

Určitě je to nedostatek odborných pracovních sil. Problém dnešní společnosti je totiž ten, že je nejen nedostatek šikovných zaměstnanců, ale stále víc i těch, kteří by vůbec chtěli pracovat.

#### **Otázka na závěr, jaké máte plány do budoucna?**

V nejbližší době čeká divizi autolaky stěhování do nových prostor, a to hned na počátku příštího roku. ■



Poslechněte si kompletní rozhovor na Spotify.