

Skloubit tradice s inovacemi

Vznik a rozvoj firmy Chára Sport je příkladem úspěšného podnikatelského projektu v nových společenských poměrech. Od založení v roce 1990 se podnik vyvinul v největší nezávislou síť pneuservisů v České republice. Filozofií jeho zakladatele při tom bylo a je využití osvědčených tradic při současném uplatňování inovací v oboru. Značka Chára Sport dnes představuje know-how, spolehlivost a vstřícnost zákazníkům.



PODNIKÁNÍ Z NUTNOSTI

Na sklonku své aktivní sportovní kariéry v roce 1990 založil úspěšný motokrosový reprezentant Josef Chára obchod s pneumatikami - jak sám říká: *S živnostenským listem nákup a prodej jsem se stal podnikatelem z donucení. Konec kariéry přišel totiž neplánovaně a náhle díky těžkému zranění,*

kteří utrpěl při mezinárodních motocrossových závodech ve Francii. A jelikož jsem sotva dokončil střední školu a už potom jenom krotit motocrossové speciály, žil jsem v představě, že když dokončím trenérskou první třídu na Fakultě tělesné výchovy a sportu budu dál moci pracovat jako vedoucí střediska vrcholového sportu. Jenže zároveň přišla i sametová revoluce a s ní možnost se postavit na vlastní nohy a dělat věci, které můj táta nikdy nemohl díky komunistickému režimu uskutečnit.

Po revoluci nikdo trenéra nepotřeboval a tak jsem skončil studium a přemýšlel co dál. Díky sportovní činnosti jsem poznal několik lidí, kteří nám na závody dodávali pneumatiky k testování a tak slovo dalo slovo a já jsem začal distribuovat sportovní motocyklové pneumatiky v Československu. Jednoho dne jsem ve výrobním závodě požádal také o osobní pneumatiky a jelikož jsem dostal souhlas bylo o mé budoucnosti rozhodnuto.

ROZŠÍŘENÍ AKTIVIT A ROZVOJ FIRMY

Původní strategie byla čistě velkoobchodní prodej pneu a s tím spjaté činnosti. *Po několika letech v roce 1993 jsem začal zakládat vlastní servisní společnosti, které měly za úkol pneumatiky z našich skladů servisovat konečným zákazníkům a zároveň rozšiřovat rozsah nabízených služeb a zboží. Jako prodej a servis ocelových a hliníkových disků, prodej motopříslušenství, autopříslušenství a s tím i otevření prvního rychloservisu. Dostavilo se také prohloubení služeb v oblasti nákladních pneumatik, jako otevření specializovaného servisu na obří pneumatiky nebo zavedení mobilních servisů s pokrytím po celé ČR. V roce 2002 jsem založil akciovou společnost Chára Sport, která vše sjednotila pod jednu střechu.*

Momentálně je sídlo firmy na Praze 5 v těsné blízkosti moderního centrálního skladu, který má kapacitu 100 000 pneumatik a umožňuje pravidelné zásobování do celé firemní servisní sítě a zároveň také zásobování velkoobchodním zákazníkům na území celé ČR.

Servisní síť s 15 provozovny je pečlivě organizovaná, používá nejmodernější servisní zařízení a vystupuje pod jednotnou identitou. Další výhodou je široká nabídka značek, která uspokojuje celé spektrum poptávky zákazníků. V prémiové třídě jsou to především značky Michelin, Bridgestone a Pirelli ve střední potom Barum, Kleber, Firestone a v takzvané budgetové



širování automechanických služeb typu Fast - Fit, hlavně seřizování geometrie podvozků, výměny brzdových destiček, tlumičů, výfuků, provozních kapalin. Je samozřejmostí, že našemu servisnímu personálu poskytujeme ve spolupráci s obchodními partnery pravidelné a soustavné informace a inovací, nových produktech a technologiích v našem oboru - dodává pan Chára.

PERSPEKTIVY

Pneumatiky nejsou co bývaly - na jedné straně nové technologie, materiály a konstrukce, které umožňují přenášet větší výkon vozidla na silnici při vyšších rychlostech, pneumatiky jsou spolehlivější (některé i funkční bez potřebného tlaku) - na druhé se jim snížil kilometrový výkon. Dnes je totiž kladen vysoký důraz na bezpečnost, proto jsou pneumatiky vyráběny z měkčích a tedy přilnavějších směsí. Že je bezpečnost osob prioritou vůči životnosti gumy je nepochybné. Přitom mají dnešní automobily výkonnější motory a drážky pneumatik by o tom mohly mluvit. I tak lze dobrým zacházením životnost pneumatiky prodloužit - správně hustit a jezdit a kontrolovat tlak v pneumatikách. Na www.chara.cz si v rubrice Technický rádce o tom můžete přečíst více.

V současnosti dochází k velkým změnám v servisních sítích. Například Continental se stal majitelem dalších dvou sítí. Na náš trh také razantně vstoupilo několik západoevropských firem. I u nás bude docházet k dalšímu rozšíření servisní sítě. Momentálně připravujeme stavbu nového rychloservis, kde bychom rádi zúročili již 18leté zkušenosti v oboru. Další investice budeme pečlivě pečlivě vážit a o tom jaké budou naše další aktivity či expanze v rámci ČR budou rozhodovat ekonomické výsledky firmy - odpovídá pan Chára na otázku na příští plány. A pokud jde o osobní, na ty mi bohužel moc času nezbyvá. Pokud ale nějaký našetřím, tak si zajezdím na motorce, zahraji tenis nebo golf, popřípadě vyjedu kempovat za lepším poznáním naší vlasti. ■

Za rozhovor poděkovala redakce RLN



Ve skladu pneumatik

třídě Matador, Kormorán a další. Velkou výhodou je, že celá síť je v on-line spojení, a díky jednotné obchodní politice má zákazník zajištěnu stejnou službu za stejných podmínek v celé ČR, což oceňují hlavně majitelé velkých vozových flotil.

Letos bychom rádi pomocí centrálního marketingu zahájili zásadní roz-

ČESMAD
BOHEMIA



TAGRA.eu
Tachograph Data Analyses

NOVÝ, PŘESNĚJŠÍ, PŘÍJEMNĚJŠÍ SOFTWARE

PRO
ANALÝZU
A ZPRACOVÁNÍ DAT
Z TACHOGRAFOVÝCH
KOTOUČKŮ A DIGITÁLNÍCH
TACHOGRAFŮ

PRO ČLENY SDRUŽENÍ ČESMAD BOHEMIA DVA ROKY BEZ AKTUALIZAČNÍCH POPLATKŮ

VÍCE INFORMACÍ ZÍSKÁTE
NA VÝSTAVĚ AUTOTEC 2008
V PAVILONU G2
VE STÁNKU 14

WWW.PRODOPRAVCE.CZ