

# TUkas - komplexně pro šest značek

**Z**veme vás na návštěvu do velkého automobilového světa šesti značek skupiny TUKas Group. TUKas prodává vozy značky Škoda, Volkswagen a provozuje autorizovaný servis značek Audi a Mercedes-Benz. Pod značkou AUTO-STAIKER CZ pak vozy Opel a Volvo a autorizovaný servis značky Chevrolet. Povídali jsme si se zakladatelem a předsedou představenstva Jiřím Tůmou.

## e Jak to tady celé začalo?

Jednoduše. Za časů minulých tu byla takzvaná „povolení národního výboru“, což byla možnost pro živnostníky začít v roce 1989 pracovat samostatně, šlo o jakýsi tehdejší živnostenský list.

No a já už od útlého mládí chtěl mít autodílnu. Když jsem se v roce 1977 vrátil z vojny, chtěl jsem na tom začít pracovat, ale nesmělo se. Samozřejmě se dělaly různé melouchy, práce bokem - a jakmile to šlo zlegalizovat, skočili jsme po tom.

*„U Vodafonu máme jednoho jediného člověka, který se o nás kompletně stará - od obchodních záležitostí po případné technické požadavky.“*

## e Kde jste začali?

Napřed jsme to provozovali v garáži rodinného dvojdomku, který jsme si s bratrem vlastníma rukama postavili. V roce 1990 už se dali živnosti provozovat na plný úvazek, a ne jenom při práci, tak jsme si v té garáži otevřeli soukromý autoservis.

O rok později jsme se jako jedna z prvních soukromých firem vedle těch Mototechn, Tuzexů a podobně začali ucházet také o prodej škodovek. Automobilka šla do rizika - zkusíme, co to se soukromníkem udělá, když mu dáme šanci prodávat auta.

Takže hned v únoru 1991 jsme založili TUKas jako „s. r. o.“. To bylo v době, kdy výrobce vozy skokově zdražil z 80 na 150 tisíc korun, což znamenalo, že se prodal tak jeden za měsíc. Na Jarově možná dva. V říjnu se tehdejší daň z obrátu snížila ze čtyřiceti procent na dvacet a ceny aut rázem klesly na 120 tisíc korun. Trh byl tak vyhladovělý, že takový úbytek ceny už lidé přijali a začalo se prodávat. A já si cením toho, že my jsme tehdy v tom rodinném domku prodali nejvíc aut z celé republiky.



JIŘÍ TŮMA, zakladatel a předseda představenstva, TUKas

**KOMPLEXNÍ AUTOSLUŽBY**

Od roku 1991 na trhu působí tahle zavedená pražská značka, jejímž mottem je právě ta komplexnost. Nejenže prodávají nové vozy Volkswagen, Škoda, Volvo a Opel, ale také servisují Audi a Mercedes, prodávají ojeté vozy nebo provozují vlastní čerpací stanice. Jejich dílny jedou sedm dní v týdnu, dvanáct hodin denně ve dvousměnném provozu. A několik čísel: 30 000 servisních zakázek za rok, 2200 nových a 600 ojetých prodaných vozů, 250 lidí, obrát 1,7 miliardy.

**e A další vývoj?**

V květnu 1993 jsme otevřeli první „dospělý“ autosalon se servisem. Pak to šlo hopem. Otevřeli jsme autobazar, pronajali učiliště a rostli jsme. V roce 1997 jsme postavili autosalon Volkswagen a Audi. A o rok později jsme vybudovali naši současnou centrálu ve Štěrboholech. To bylo po olympiádě v Naganu, otevíral nám to Dominik Hašek - velká sláva.

**e A jaké jsou plány?**

O rozvoj máme postaráno. Postupně jsme vykoupili pozemky o rozloze 30 tisíc metrů čtverečních tady u centrály, zastavět to smíme až šestipatrovými budovami - plánujeme velké centrum, vše na jednom místě, něco podobného jako na Jarově. S tím, že tady by to mělo být víceznačkové.

Mezitím jsme v roce 1999 ještě spustili prodej Volva a před třemi lety jsme koupili firmu AUTO-STAIGER, která se zabývala prodejem Opelu a Chevroletu. Americká značka odešla z Evropy, Opel a Volvo jsme sloučili do jednoho salonu - a teď aktuálně hledáme náplň pro tu naši první provozovnu, která se tím uvolnila a je prázdná.

**e Co znamená TUKas?**

T a U je Tůma a zbývající tři písmena znamenají „komplexní autoservis“. Na tom jsme si od začátku zakládali: nabízeli jsme kompletní služby, vždy jsme dělali všechno. Zákazník chtěl vyřídit STK, tak jsme mu to zajistili. Když byl ochotný nám za to zaplatit, samozřejmě.

**e Pojdme na mobily. Co vás na službách Vodafonu baví?** Především to, že od nich máme služby, které jsou komplexní. Přesně tak, jak to máme rádi a jak to nabízíme

**TUKAS A VODAFONE**

Přechod tohoto velkého pražského světa aut k Vodafonu v podstatě doteď probíhá. V březnu letošního roku začal převod asi dvou tisíc SIM karet, které společnost TUKas využívá. Z nich zhruba 1200 karet využívá datových služeb ať už ve formě internetu do mobilu, či datových karet do notebooku či tabletu. „Simky“ už tedy jsou pod křídly nového operátora všechny, zbývá ještě dotáhnout jednání o pevných službách: hlasových i datových. Jak sám pan Tůma říká, všichni věří, že se už brzo podaří veškeré služby schovat pod jednu střechu. A prý se na to moc těší.

i my. Přes dvacet let jsme byli u jiného operátora a ten nám dodnes některé věci, které teď máme od Vodafonu, za tu dobu ani nenabídl.

**e Kdy jste k Vodafonu přešli?**

V podstatě pořád přecházíme. Co se mobilních služeb týká, převedli jsme už všechno, začali jsme někdy v březnu. Chvilu to trvá, máme přes dva tisíce karet. A už teď cítíme velkou změnu a máme důvody ke chvále; za ten půlrok jsem od svých lidí neslyšel jedinou negativní reakci. Řešíme i další rozšiřování služeb a jednáme také o pevných linkách, a to jak hlasových, tak datových. Těšíme se, že pak budeme mít skutečně všechno pod tou jedinou střechou.

**e Čím vás přesvědčili?**

Přístupem. Cenou a zařazením mezi VIP klienty - a to nejen ve slovech, ale i v činech. Další věc byla, že nám nabídli všechno v jednom balíku. Nám doteď nikdo nenabídl něco jako OneNet, že bychom ve společné síti měli třeba i pevné linky nebo pevný internet. Nechci jednoho provozovatele pro mobily a jiného pro pevné nebo internet. Úžasné taky je, že u operátora máme jednoho jediného člověka, který se o nás kompletně stará - od obchodních záležitostí po případné technické požadavky. A navíc máme samoobsluhu - drtivou většinu nastavení si uděláme sami a nemusíme nikam volat.

**e Jak jste spokojeni s kvalitou sítě a pokrytím?**

Toho jsem se trochu bál, reakce jsou ale úplně opačné. Vodafone má signál i někde na poli, kde se ostatní nechytají. Možná je někdy problém v centru Prahy, když je síť přetížená. A třeba datové pokrytí je mnohem lepší, než jsme měli doteď.

*„Datové pokrytí je u Vodafonu mnohem lepší, než jsme měli dřív,“ říká Jiří Tůma.*

**e Je pro vás Vodafone partner? V čem?**

Samozřejmě, Vodafone vnímáme jako partnera. A protože jsme s jejich službami a hlavně přístupem velice spokojeni, nemáme sebemenší problém je doporučovat. Já například velmi rád předávám svým zákazníkům a obchodním partnerům vlastní dobrou zkušenost s Vodafonem. Dobré služby doporučím rád a pro Vodafone je v tom přínos ten, že to není reklama „naslepo“, ale doporučuji to já jako spokojený klient. ●