

# LÉKAŘ „NESPLNĚNÝCH“ KLUKOVSKÝCH PŘÁNÍ

MUDr. Miloš Vránek, dnešní obchodní ředitel společnosti Renocar BMW a člen tříčlenného „rodinného klanu“, který loni významně pomohl k úspěchu značky BMW na českém trhu, na této změně nespátuje nic nepatřičného. Hned na úvod schůzky, která proběhla v pražském centru jinak brněnské firmy, mi prozradil, že se po maturitě rozhodoval mezi studiem medicíny a zahraničního obchodu. Nakonec zvítězila medicína, neurologie. „Lékařské prostředí mi bylo známé z častých návštěv ordinace, kde pracovala matka jako zdravotní sestra. Volba medicíny měla i pragmatický důvod. Na rozdíl od zahraničního obchodu nebyl tento obor nikdy poplatný době budování „rozvinutého socialismu“.

*Pane doktore, vysvětlete mi prosím, jak se úspěšný lékař, neurolog a s fungující praxí rozhodne hodit veškerou dosavadní kariéru za hlavu a jít pracovat do rodinné firmy na pozici šéfa prodejce aut?*

## BÍLÝ PLÁŠŤ ZA SAKO

Na přechodu ze světa medicíny k byznysu se podepsalo hned několik faktorů. Již od dětství byl Miloš Vránek svým okolím považován za člověka s obchodním duchem. „Medicína mne maximálně uspokojovala po stránce pracovní. Nebylo to ale povolání, kterým by se mohl člověk uživit. Jedenáct tisíc korun „čistého“ za 230 hodin strávených na nemocničním oddělení nebyla rozhodně záviděníhodná mzda.“ Důvody výměny bílého pláště za sako přišly ale později. Až v době, kdy se objevovala stále větší potřeba posílit tým rostoucí rodinné firmy. „Rozhodujícím argumentem pro mé rozhodnutí „přehodit výhybku“ byla pracovní vyčerpání otce.

Díky své zodpovědnosti řešil mnohé úkoly za zaměstnance. Nakládal si toho na sebe stále více a pracovní stres se začal podepisovat na jeho zdravotním stavu. Rozhodl jsem se vypomoci,“ vzpomíná. „Zpočátku jsem žil v poněkud naivní představě, že budu kombinovat auta a medicínu. Záhy jsem ale dospěl k přesvědčení, že je to nemožné. Stále častěji totiž docházelo ke schizofrenním situacím, kdy jsem se děl ve firmě zavalený prací a do toho mi volal pacient s žádostí o radu. Rozhodnutí „medicína nebo rodinná firma“ muselo přijít.....

## JAK MEDICÍNSKÁ PRAXE POMÁHÁ BYZNYSU

Přesto, že se již praktické medicíně nevěnuje deset let, uznává MUDr. Vránek, že studium a následující praxe položily základ



jeho dnešnímu úspěšnému podnikání. Medicína ho naučila vybočovat z pracovního stereotypu a zavedených klíšů, což se dnes v byznysu hodí. „Pokud něco v mém případě spojuje medicínu a prodej aut, je to snaha nabídnout pacientovi - klientovi o hodně něco více, než co běžně očekává. V obojím případě je nezbytné určit správnou diagnózu a vědět, že pro úspěch musíte něco udělat. Stejně jako musí umět dobrý lékař naslouchat svým pacientům, musí umět dobrý obchodník pečlivě vyslechnout přání a potřeby zákazníka, aby pak sám vytvořil v zákazníkovi potřebu si nabízený vůz koupit.“ Pokud má byznys svá velká úskalí, pak je Miloš Vránek vidí jednoznačně ve výběru správných spolupracovníků. „Jako lékař jsem byl na tom lépe. V nemocnici jsme pracovali jako tým. Pracoval jsem s pacienty, kteří měli zájem na zlepšení svého stavu a spolupracovali. Kdybych měl stanovit univerzální zaměstnaneckou diagnózu, popsal bych ji spíše symptomaticky. Bohužel ještě stále hodně zaměstnanců odmítá pochopit, že jim firma nemůže dát více, než oni dají fir-

mě. Jakou léčbu naordinovat? I když je to tvrdé, řešil bych ji chirurgicky, radikálně. Lék nacházím pouze ve vyšší nezaměstnanosti. Jen tehdy si někteří začnou vážit dobré práce“.

### BMW ZA 10 TISÍC MĚSÍČNĚ UŽ NENÍ „SCIENCE FICTION“

Přesto, že se ještě stále hovoří o ekonomické recesi, společnost Renocar hledala a zdá se, že i našla recept, jak tou správnou „infuzí“ oživit automobilový byznys. A to zejména díky přístupu managementu a vedení mnichovské automobilky. Výsledkem složitých jednání byl speciální program zvýhodnění pro odborníky ve zdravotnictví (včetně lékárníků) „Vůz BMW řady 3 dnes nabízí Renocar za 600 000 korun. K tomu pětiletý servis zdarma.“ Tato nabídka bourá podle názoru MUDr. Vránka mýtus o tom, že BMW je primárně značkou určenou pouze k potěše milionářů.

### RÁD JSEM SE MÝLIL

Co stojí za úspěchem rodinné firmy? „Poněkud neskromně si troufám říct, že na trh působí pozitivně síla značky a osobní nasazení každého našeho spolupracovníka. BMW nabízí špičkové technologie s vynikajícími parametry. Přesto se jedná o auta ekologická a dnes už i cenově dostupná,“ vysvětluje zaníceně. Před deseti lety, kdy jsem změnil profesi, jsem nevěřil, že se našimi zákazníky stanou někdy moji kolegové, lékaři. Rád jsem se mýlil, když jsem tvrdil, že se nedožiji doby, kdy si bude moci český lékař nebo lékárník pořídit vůz stejné značky, jako kolegové na západ od našich hranic. Je nám ctí, že dnes může Renocar nabídnout mnohé modely těmto odborníkům téměř o čtvrtinu výhodněji. Tím rád splácím svůj dluh vůči svým kolegům.“

Rozhovor vedl PharmDr. Zdeněk Procházka

# V RENOCAŘu si vážíme Vaší práce

Členové komor a asociací využijte mimořádné nabídky  
Přijďte si pro své BMW již nyní

#### BMW řady 1 s měsíční splátkou\*

pro Vás již od  
splátka původní

7 026 Kč  
~~9 125 Kč~~



#### BMW řady 3 s měsíční splátkou\*

pro Vás již od  
splátka původní

8 257 Kč  
~~10 723 Kč~~



#### BMW řady X5 s měsíční splátkou\*

pro Vás již od  
splátka původní

17 159 Kč  
~~22 285 Kč~~



Balíček servisních služeb na 100 000 Km nebo 5let zdarma na všechny vozy.

\*Měsíční splátka úvěru s DPH na 5 let, akontace 30% bez pojištění, prostřednictvím služeb **BMW Financial Services**

Nabídka platná do 31.3.2010.

#### Renocar Praha

KONGRESOVÉ CENTRUM  
Praha 4 - Pankrác, Tel.: 261 393 642  
Ondřej Šindelář 725 754 750  
David Ižák 602 152 391  
Pavel Svoboda 602 170 505  
e-mail: [bmw-praha@renocar.cz](mailto:bmw-praha@renocar.cz)  
Otevřeno Po - Pá

#### Renocar Brno

Řípská 5C  
Brno - Slatina  
tel.: 548 141 151  
Tomáš Hájek 602 595 210  
Petr Pětník 602 764 597  
e-mail: [bmw-brno@renocar.cz](mailto:bmw-brno@renocar.cz)  
Otevřeno 7 dní v týdnu

[www.renocar.com/bmw](http://www.renocar.com/bmw)

Renocar

[www.renocar.com](http://www.renocar.com)



Radost z jízdy