

Hírlevél - 2019/január



Konkoly Eszter - GÉMOSZ Titkár, a januári Hírlevél szerkesztője

Tisztelt Kollégák!

Mindenekelőtt boldog, sikerekben gazdag Új Esztendőt kívánok, minden magyar márkakereskedőnek, családjuknak és alkalmazottaiknak.

Remélem, hogy a számadás mindenkinél jó eredményeket mutat, hiszen a 2018-as esztendő, bár kétarcú volt, de talán elmondhatjuk, hogy soha rosszabbat.

A hivatalos értékesítési számok alapján közel 160 ezer új személy és kis haszonjármű került forgalomba. Ha a hivatalos kivonásokat figyelembe vesszük, akkor is meghaladja a teljesítmény a 130 ezret. A kivonások tényleges volumenével nem akarok foglalkozni, de azt mindenképpen meg kell állapítani, hogy bár évről-évre két számjeggyel növekszik a személygépkocsi és a kishaszon jármű értékesítés volumene, ez azért még mindig nem az igazi...

Kétarcú volt az év abból a szempontból is, hogy az év első fele talán extrém dinamikát hozott, az év második fele viszont, inkább a korrekcióról, a volumen csökkenéséről szólt. Nem könnyű megállapítani, hogy ez csak a környezetvédelmi szigorítások okán felmerült szállítási nehézségek miatt, vagy pedig a piaci potenciál csökkenésének is köszönhető.

Tény azonban, hogy a lakás áfa változása, alapvetően ugyanazt a vevőkört érinti, aki képes új autót vásárolni. Sok vita folyik arról is, hogy a használt autó behozatal, talán abnormális volumene, mekkora csökkenést okoz az újjáépített kereskedelemnek. Itt szeretném megemlíteni, hogy a kishaszon gépjármű piac is komolyan érintett ezen a területen, hiszen sok ezres darabszámban érkeznek be a fiatal, de sok százezer kilométert futott kishaszon gépjárművek, amelyek kilométer órája természetesen azt mutatja, amit a vevők látni szeretnének.

Egy szó, mint száz, a 2019-es év több kérdésre majd megadja a választ, és remélem azt a választ, amit mindannyian szeretnénk. Vannak várakozások, melyek szerint akár 25 %-os is lehet az újautó piac növekedése, de, ha csak a tavalyi 15%-ot elérjük, már arra sem lehet panaszunk.

Nagyon fontos bevételi forrásunk a szerviz és az alkatrész, ami nem várt mértékben növekedett 2018-ban és ennek a trendnek a folytatódására számítok a 2019-es évben is. Az örömről, itt sem lehet felhőtlen, mert amíg a kapacitások kihasználtsága folyamatosan nő, a munkabérek gyakorlatilag a csillagos eget közelítik.

Az elmúlt hónapokban, sokan kérdezték, vajon meddig tart még ez a folyamat. Nincsenek jó híreim. Mindenképpen számolnunk kell azzal, hogy a 2019-es év még nagyobb feszültségeket fog generálni ezen a területen. Ne legyen félreértés, nem csak a mi szakmánk szenved ettől, aki építkezik, karban tart, mindenki szembesülhet azzal, hogy a kétkezi munka felértékelődik. Nekünk is számolni kell vele, hogy a fenntartható működést, közép- hosszútávon csak a munkadíjak piaci igényekhez való folyamatos igazítása tudja biztosítani. Az utóbbi hetekben próbavásárlást végeztetett a GÉMOSZ elnökség a független javítóknál és autószerelő műhelyeknél, ahol meglepő eredményt kaptunk, hiszen, ha 5-6 ezer forint munkadíjat kommunikálnak is, a ténylegesen elszámolt munkaidő alapján 10 ezer forint alatti nettó óradíj már a sufniiban sincs. Igaz, nagy részük nem is bíbelődik áfás számla kiállítással. Ezek után, komoly meglepetés ért minket, amikor azt láttuk, hogy a márkaszervizek kedvezményekkel csökkentett ára sok esetben a sufni szintjét sem éri el. Ez így a gondok számát csak növelni fogja, és ezzel együtt a fluktuációt is. Ezért csak emlékeztetőül: a legdrágább állás az, amelyiken nincs munkaerő, és az nem lehet, hogy egy márkaszerviz a rendelkezésére álló tudással, eszköztárral, felszereltséggel, ne tudja az ügyfelek felé a megbízhatóságot és a biztonságot számlába állítani.

Előrejelzések szerint a 2020-as évre a bérek további, akár 30%-kal is növekedhetnek, ezért sokáig halogatni ezeket a döntéseket nem érdemes. Mindemelllett kifejezetten optimista vagyok, hiszen a márkakereskedésekben, márkaszervizekben meglévő tudás óriási érték, ami folyamatosan gyarapszik, a versenytársaink pedig egyre kevésbé tudják, vagy akarják ezt a különbséget csökkenteni. A minőségi munkát végző márkakereskedőnek tudnia kell ezt a többletet értékesíteni, azon vásárlók, ügyfelek felé, akik megtapasztalták már, a számla nélkül dolgozó „szakértők” teljesítményét.

A GÉMOSZ elnöksége a tavalyi év végén úgy döntött, hogy a márkakereskedők szakmai érdekképviseletét, még magasabb szintre kívánja emelni 2019-ben, ezért az ügyek napi kezelésére, titkári pozíciót hozott létre. A január 7-én született megállapodásnak köszönhetően a GÉMOSZ titkára Konkoly Eszter, aki eddig is aktív tagja volt a GÉMOSZ elnökségnek, nagy szakmai tapasztalattal bír, hiszen dolgozott márkakereskedőként, márkaszövetség elnökeként, ő szerkesztette a Guruló történelem című kiadványunkat, és szervezi alapításától fogva a Nívó díjat is. Kellő rálátással és tapasztalattal bír a szakmáról és szövetségünk munkájáról.

Az elnökség döntött továbbá, a Junior tagozat létrehozásáról, azzal a céllal, hogy a második generációs fiatal márkakereskedőket, elsősorban a szaktanácsadókon keresztül, megismertesse az összefogásból fakadó lehetőségekkel és persze kötelezettségekkel. Azt állítjuk ugyanis, hogy szakmai érdekképviselet márkakereskedők nélkül nem létezhet, szerencsére ezt a kormányzat és annak szakmai szervezetei is így gondolják. Az elmúlt 17 évben nagyon sok tudás, tapasztalat halmozódott fel, amivel az új generáció tarisznyáját szeretnénk megtölteni és nekik útravalóul adni. Ebben számítunk minden magyar márkakereskedő segítségére és támogatására.

Az elmúlt évben megszületett ítélet szerint, melyet a tagságunkat ért önkényes elszámolási sérelem miatt indítottunk egy neves piaci szereplővel szemben, a bíróság kimondta, a GÉMOSZ-nak nem csak lehetősége, hanem kötelessége is a márkakereskedőket ért sérelmek összegyűjtése és azoknak képviselete a megfelelő fórumokon. Ez az eset is jól példázza, hogy az érdekeinkért kiállni, ha külön-külön nem is tudunk, de a Szövetség mindannyiunk érdekében elvégezheti ezt a munkát.

Megköszönve a 2018 évben kapott támogatást, szakmai segítséget, kívánok mindenkinek eredményes 2019-es évet és jó egészséget.

Üdvözlettel:

Gablini Gábor
Elnök

Nívódíj 2018 – a Szakmáért díj

Az év első hírlevelében is folytatjuk 2018 év Nívódíjasainak bemutatását. Kiemelkedő a díjak közül a Szakmáért díj, melyet azért az áldozatos munkáért ítél oda a kuratórium, amit az autós szakma értékeinek megtartásáért és megújításáért végez a díjazott. 2018 évben a „Szakmáért” Díjat a Magyar



Gépjárműimportőrök Egyesülete elnökének, **Erdélyi Péternek** ítélte a kuratórium.

Erdélyi Péter a Szent István Egyetem Mezőgazdasági Gépészmérnöki Karán szerezte gépészmérnöki diplomáját, majd a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetemen folytatta tanulmányait, ahol külkereskedelmi mérnök – közgazdászként végzett.

Első munkahelye a győri Vektor Kft-nél volt, ahol, mint tulajdonos- ügyvezető dolgozott.

A Kft különböző osztrák, német, olasz mezőgazdasági gép gyártók importőre, valamint a Nissan (2006 végéig) területi márkakereskedője volt.

1995-től a Summit Motorok Hungary Zrt./ Nissan Magyarország Zrt és Summit csoportnál látott el különféle vezető beosztásokat.

A Summit Autó Magyarország Zrt. cégvezetője, a Nissan Magyarország Zrt. vezérigazgatója a Summit Pénzügyi Zrt Igazgatóság elnöke, elnök vezérigazgatója volt.

Teljes felelősséget kellett vállalnia a cégcsoport és vállalatai működéséért az üzleti tervezéstől a működés irányításán át az ellenőrzésig. A tagvállalatokban a tulajdonosi képviseletet is ellátta.

A vállalatcsoport egyedüli tulajdonosa a japán Sumitomo kereskedőház. Az alapító igényei szerint az éves üzleti tervek készítéséért, az abban foglaltak betartásáért és betartatásáért, valamint a vállalat – növekvő piaci részesedés mellett – eredményes működtetéséért felelt.

Ezután a CHS Hungary Kft - Magyarország legnagyobb informatikai disztribútora – ügyvezető igazgatója lett, ahol a vállalat szervezetének átalakítása, a kétes kintlévőségek csökkentése, új kereskedelmi és szolgáltatói modellek bevezetése volt a feladata.

2008-ban az UNICREDIT LEASING Zrt-nél vállalt feladatokat, ahol másfél éven keresztül a Zrt gépjármű finanszírozási tevékenységével kapcsolatosan a vezérigazgató személyes – szerződéses - tanácsadója volt, e mellett kidolgozta a vállalat gépjármű finanszírozással kapcsolatos új üzletszabályzatát, jóváhagyási rendjét, szakmai oldalról felügyelte a műszaki és pénzügyi jóváhagyók munkáját, és részt vett a területhez tartozó hitelbírálati bizottság munkájában.

Erdélyi Pétert 1998 óta folyamatosan bevásztották a Magyar Gépjárműimportőrök Egyesületének elnökségébe, ahol 2007 novembere óta az MGE társelnökéként foglalkozik a külső partneri kapcsolattartással, a hatósági és kormányzati irányú tevékenység szakmai alapjainak kidolgozásával és a konkrét javaslatok megfogalmazásával. 2010 májusától a taggyűlés megválasztotta az Egyesület ügyvezető elnökévé, amelyet 2013-ban és 2016-ban további három-három évre meghosszabbított.



Az MGYOSZ, a szakképzés megújítására benyújtott javaslatcsomagjának ismertetése

Előző két számunkban hírt adtunk arról, hogy az MGYOSZ javaslatcsomagot nyújtott be a kormánynak a szakképzés megújítására, és megkezdtük a tanulmány tartalmának ismertetését, az alábbiakban folytatjuk azt.

A szakgimnáziumi rendszerben megszerzett tudás lehetőséget biztosít a felsőfokú intézményekbe történő felvételre

A cél az érettségire épülő szakmatanulás expanziójának visszaállítása, a felsőfokú szakirányú továbbtanulás motivációjának helyreállítása, az előzetesen megszerzett tudás kreditekben történő beszámítása, valamint a szakképzés vonzerejének és a munka világába történő átmenet erősítése. Újra el kell érni, hogy a szakgimnáziumok teljes értékű érettségit biztosítva visszaadják a fiataloknak a továbbtanulási esélyeket. A 2016/17-es tanévben bevezetett szakgimnáziumi rendszer jelentősen beszűkítette az idejárók továbbtanulási esélyeit, lehetőségeit, mert lényegében csak a szakirányú továbbtanulásra biztosított lehetőséget, ezért csökkent az itt tanulók száma közel 30%-kal, amely messze túlhaladja a demográfiai változásokból származó veszteségeket, továbbá megnehezítette az iskolaváltás lehetőségét is.

Mivel a szakgimnáziumokba gyengébb tanulási képességekkel rendelkező tanulók járnak, mint a gimnáziumokba, ezért fizikailag lehetetlen, hogy a 4 év alatt elsajátítsák a másodszakmát, a technikai szakma felét és egyben teljes értékű érettségit szerezzenek.

A szakgimnáziumi képzés beszűkítette a társadalmi mobilitást, illetve a továbbtanulási lehetőségeket. A 2020-tól a felsőoktatásba történő bejutásnál kötelezővé váló középfokú nyelvvizsga meglétének a szakgimnazisták még szűkebb köre tud csak megfelelni, amely drasztikusan szűkítheti az idejárók továbbtanulási esélyeit.

Célszerű felhívni a figyelmet ennek a képzési típusnak a vonzerejére, mert csak ekkor állítható meg a gimnáziumok további térnyerése, amely már a középfokú képzésben tanulók 42%-át reprezentálja. Továbbá **kiemelt fontosságú**, hogy ezen intézményekben végzett hallgatók számára **megszerezhető tudás lehetőséget adjon a felsőfokú intézményekbe való felvételhez, legalább olyan arányban, mint a normál gimnáziumban végzettek esetében.**

A munkavállalói státusz meghatározóvá tétele, a tanulószerveződéses foglalkozási gyakorlati képzésben, a szakiskolai, a szakközépiskolai, valamint a szakgimnáziumi tanulók részére

Az MGYOSZ által javasolt rendszerben német mintára, a cég tanulószerveződést köt a tanulóval, majd ezt követően az iskolának fel kell venni a tanulót, nincs mérlegelési lehetősége. A tanulószerveződés foglalkoztatott státuszának minősül, és teljes értékű munkaviszonynak számít, a tanuló az iskolában úgynevezett részidős képzésben vesz részt. Ezen intézkedések eredményeként a magyarországi foglalkoztatott létszám közel 60 ezer fővel fog növekedni. A 9 osztályos általános iskolai képzés bevezetésével lehetne ezt a rendszert kompatibilis módon bevezetni, mivel a 9. osztály végén töltik be a tanulók a 15 éves tanuló szerveződéskötési korhatárt. A szakgimnáziumi tanulóknál a tanulószerveződéses

felvételi ideje kitolódik a 12-13. évfolyamra. Pozitív előny továbbá, hogy a szakképzésben eltöltött évek számát beleszámítják a nyugdíjba.

A gazdálkodó szervezetek felelősségvállalásának és motivációjának növelése a tanulók gyakorlati képzésében

Annak érdekében, hogy mind a gazdálkodók, mind a tanulók érdekelve legyenek a tanulószerveződés intézményrendszerének megerősítésében, valamint biztosítva legyen a gazdaság fiatal szakképzett munkaerő utánpótlása, a tanulószerveződéses juttatást, a szakiskolai és szakközépiskolai tanulóknál legalább a mindenkori minimálbér 40%-ára, a szakgimnáziumi tanulóknál pedig legalább a 60%-ára kell emelni. Ezt az összeget a gazdálkodók a szakképzési hozzájárulási alap terhére kell, fedezzék, csak úgy, mint a gyakorlati oktatók bérének finanszírozását, a tanulók törvényben előírt egyéb juttatásait és a szükséges eszközök beszerzését, működtetését.

A duális képzés finanszírozásában az állami szerepvállalás jelenléte továbbra is fontos. A gyakorlati oktatók bérének, valamint a tanulók törvényben előírt egyéb juttatásainak (munkaruha, védőfelszerelés, étkeztetés, utazás stb.) a költségeinek tekintetében. Annak érdekében, hogy a legképzettebb és legrátermettebb szakemberek foglalkozzanak a tanulók gyakorlati képzésével és ez magasan elismert társadalmi rangot jelentsen, az oktatók átlagfizetése érje el a minimálbér háromszorosát. Az oktatói bérek finanszírozását már a legalább 5 tanulót foglalkoztató cégeknél biztosítani ajánljuk, a továbbiakban pedig a jogszabályban biztosított csoportlétszámmal összhangban javasoljuk további oktatók foglalkoztatását támogatni.

A szakiskolai, illetve a szakközépiskolai tanulószerveződéses juttatás minimálisan érje el a mindenkori minimálbér 60%-át, a szakgimnáziumi pedig a mindenkori minimálbér 40%-át, amelyet a tanulószerveződéses cég finanszíroz oly módon, hogy ez a kiadás adó és járulék terhet nem viselő juttatásnak minősül. Az intézkedéscsomag bevezetésével megerősödik a tanulószerveződés intézményrendszere, illetve a cégek elvárásainak, kiválasztási szempontjainak megfelelően történik a tanulószerveződéses „munkaerő” felvétele.

A tanulószerveződéses felvételi rendszer és annak az új finanszírozásnak az együttes hatására ezen intézménytípusokba járók jelenlegi 58%-os aránya, középtávon 70%-ra növekedhet.

A duális képzés lényegét jelentő üzemek feletti csúcstechnológiai központok létrehozása

Magyarországon halaszthatatlanná vált a gyakorlati képzés szempontjából kulcsfontosságú ágazatokban, a német, osztrák és svájci rendszerek mintájára, üzemek feletti csúcstechnológiai központok kialakítása.

A KKV-nál jelenleg is gondot okoz egyes szakmák esetében, a gyakorlati képzés teljes körű biztosítása. A csúcstechnológiát alkalmazó nagyüzemeknél pedig az automatizált rendszerek alkalmazása következtében egyre nehezebb az éles körülmények között folyó gyakorlati képzés. Az új munkakörelemzéseknél figyelembe kell venni a 4. ipari-technológiai forradalom következtében beállt változásokat, hiszen korábban az elmaradottnak titulált mezőgazdaságban a kétkezi munkához korábban elegendő volt a kapanyél, ma viszont már a mezőgazdasági munkások kezébe joystick-et kell adni. Az állattenyésztésben, zöldség- és gyümölcsstermelésben egyre inkább ott vannak ezek az okos technológiák, még ott is, ahol ez elképzelhetetlen volt, mint például a gépi szőlőmetszés. De a gabonatermesztésben is arra kényszerülnek a nagygazdálkodók, hogy 140 millió Ft értékű automatizált rendszerű kombájngépeket vásároljanak. A jövőben ezeket az automata géprendszereket kezelni tudó szakmunkásokra lesz szükség, ezért **Magyarországon is szükséges kialakítani a tudáskiegyenlítő, csúcstechnológiával felszerelt, üzemek feletti központokat**, amelyek nem csak az alapozó képzés szinterei, hanem csúcstechnológiával felszerelve **kísérleti laboratóriumként, szituációs műhelyként is funkcionálnának.**

A magyar szakképzés döntő hányadát lefedő Szakképzési Centrumok technikai, technológiai színvonala, felszereltsége lényegében még a 2010 előtti időszakban, a TISZK fejlesztési programok, uniós támogatások révén újultak meg utoljára. Közben megtörtént egy technológiai váltás és emiatt a struktúra és az eszközpark modernizációjára van szükség. Ugyanakkor a gyakorlati képzést felvállaló **KKV-k szintjén is tátong egy komoly technológiai űr**, különösen, ha ezeket összevetjük a robotikában élenjáró multinacionális cégek technológiai színvonalával, gyakorlati képzőhelyeivel, illetve tanműhelyeivel (Audi, Mercedes és a Bosch).

Javasoljuk a regionális **üzemek feletti csúcstechnológiai központok hálózatának kiépítését**, elsőként a technológiaigényes, nagy begyakorlottságot igénylő ágazatokban, szakmacsoportokban, amelynek forrását uniós és szakképzési hozzájárulási forrásokból lehet megteremteni.

A szakképzési hozzájárulásra kötelezettek által befizetett, nagyságrendileg 100 milliárd Ft-os **összeget teljes egészében a magyar szakképzés fejlesztésére kell fordítani.**

Az **üzemek feletti csúcstechnológiai, központok** feladata, hogy felkészítsék a fiatalokat az egész életen át tartó tanuláshoz, fejlődéshez szükséges kompetenciák és transzverzális készségek elsajátítására, megújítására. Ennek érdekében célszerű elkészíteni egy megvalósíthatósági tanulmányt, amely ágazatonként, szakmacsoportonként feltérképezi, hogy mely technológia igényes területeken a legégetőbb ezek kiépítése, és ehhez milyen feltételrendszerre van szükség. Javaslatokat fogalmaz meg, hogy milyen modellben célszerű ezt a hálózatot működtetni, irányítani és finanszírozni (uniós, szakképzési hozzájárulás, költségvetési, vállalati-üzemi), milyen képzési programok, módszerek szerint és milyen időtartamban történjen a tanulók forgatása, illetve milyen legyen ezeknek a központoknak a területi-regionális elhelyezkedése és technológiai felszereltsége.

Ezek a **központok jogosultak lennének kompetencia portfóliók, rész szakképesítések és szakképesítések hitelesítésére, kiadására, valamint a formális és informális tudás beszámítására.**

Következő számunkban folytatjuk a javaslatcsomag bemutatását



Vállalkozásunk pénzügyi tudásának fejlesztése

Írta: Horváth Andrea üzletviteli szakértő

Cikksorozatunk első részében arra a kérdésre kerestük a választ, hogy vállalkozásunk vajon tudatosan gazdálkodik-e, a második részben a pénzügyi tudás hiányosságainak néhány buktatóját vizsgáltuk.

Az elmúlt 25 évben, több mint 20 kis- és középvállalkozás gazdálkodását, tulajdonosi gondolkodását, vezetői és munkavállalói attitűdjeit ismertem meg mélységeiben. A megszerzett tapasztalatokból kirajzolódott egy tipikus működési probléma halmaz, amely jelen volt az általam megismert kkv-k életében. Megfigyelhető, hogy a problémák megoldásában sikeres vállalkozások vezetésében és operatív működésében kiemelt szerepe van a pénzügyi tudásnak; a munkavállalók, vezetők tudják, cél a profit! **Az a profit, amit a vállalkozás egésze termel, nem csak az értékesítés.**

Regisztrált mérlegképes könyvelőként és gyakorló pénzügyi vezetőként, pontosan tudom, mi az, amit lehet(ne) kérni a könyvelésből, mint pénzügyi, gazdálkodási, profit információ és azt is tudom, hogy alapesetben a könyvelésnek nem az a célja, hogy információt adjon a tulajdonosnak, vezetőknek. Fő célja és feladata, hogy a számviteli és adótörvényeknek megfelelő beszámolókat, adóbevallásokat elkészítse. Ugyanakkor **a könyvelés egy információs aranybánya lehet a megtörtént eseményekre vonatkozóan**, ha okosan adjuk át könyvelésre a rettentően utált bizonylatokat és okos elvárásokat, kérdéseket fogalmazunk meg.

A jövő eseményeire vonatkozóan pedig terveket szükséges készíteni (beszerzési, értékesítési, marketing, beruházási), akkor is, ha azt egy erőskezű importőr jelentősen befolyásolja. A különböző terveket a pénzügyi terv fogja össze, amelynek szerves része és bármilyen vállalkozás működésének alapja a **likviditási terv**. Likviditási tervünk szakmai megalapozottságát, mindennapi hasznát jelentős mértékben befolyásolja kollégáink pénzügyi tudása, így **a pénzügyi tudás fejlesztése jelentős mértékben hozzá tud járulni vállalkozásunk profittermelő képességéhez.**

A pénzügyi tudás fejlesztésének lépései:

1. munkatársak pénzügyi tudásának felmérése (online kérdőív kitöltésével)
2. munkakör specifikus képzések (a munkakörhöz szorosan kapcsolódó gazdasági, gazdaságossági számítások; gyakorlatban használható számoló táblázatok/sablonok excel-ben; kapcsolódó alapszintű pénzügyi fogalmak és számítások)
3. vezetői képzések (havi pénzügyi zárásokhoz kapcsolódó, szakmai vezetői ellenőrzési feladatok; tervezni-csinálni – ellenőrizni - beavatkozni ciklus működtetése; gyakorlatban használható számoló táblázatok, sablonok excel-ben; kapcsolódó pénzügyi fogalmak, számítások)

4. tulajdonos-cégvezetői workshop (cash-flow és likviditási terv közötti különbség csapdái; okos kérdések a könyveléshez; telephelyek - részlegek-projektek profittermelő képességének nyomon követése egyszerűen).

A tudás vállalkozásunk legértékesebb erőforrása, a képzésekre fordított idő és pénz megtérül!

Felhívás kárszakértői tanfolyamra

A GÉMOSZ 2019 évben is tervezi az Audatex munkatársaival, újabb kárszakértői tanfolyam megrendezését. A továbbképzés, az előzőhöz hasonlóan egy napos, a GÉMOSZ iroda helységében kerül megrendezésre, tudásfelméréssel zárul, melynek eredményéről minden résztvevő tájékoztatást kap. A tanfolyam díja 19.900FT+Áfa. Kérjük a kollégákat, amennyiben a kárszakértői továbbképzésre igényt tartanak, jelentkezési szándékukat a GÉMOSZ titkárságára a gemosz@gemosz.hu címre küldjék el. Akik már leadták jelentkezésüket regisztráltuk. A tanfolyam időpontjáról levélben értesítjük a jelentkezőket, illetve a hírlevélben is adunk tájékoztatást.

Tisztelt Kollégák!

Mint azt az Elnök úr köszöntőjéből már megtudtátok, az idei évtől elvállaltam a GÉMOSZ titkári feladatok ellátását. 2004-től vagyok a GÉMOSZ elnökség tagja, 2010-ig, mint a Peugeot Márkaszövetség elnöke, azt követően pedig, már egyéni tagként vettem részt a Szövetség munkájában. Elsősorban a Hírlevél szerkesztésével, a közgyűlések szervezésével, lebonyolításával, a Nívódíjjal kapcsolatos feladatok ellátásával foglalkoztam, illetve nagy megtiszteltetésnek érzem, hogy 2010-ben megszerkeszthettem a **Guruló történelem** című kiadványunkat. A GÉMOSZ elnöksége nagyon komoly új feladatokat tűzött ki az idei évre, ezek megvalósítását szeretném a vállalt feladattal segíteni, melyhez tisztelettel kérem a támogatásokat. A továbbiakban is én szerkesztem majd a hírleveleket, melyben **szeretnénk hírt adni a márkakereskedések, márkaszövetségek fontosabb eseményeiről, illetve várjuk a javaslatokat arról, milyen témával foglalkozunk a hírlevélben, milyen előadásokra, tanfolyamokra van igény, amely a kereskedésekben folyó munkátokat segíti.**

Mindenkinek sikerekben gazdag, boldog, eredményes Új Esztendőt kívánok.

Üdvözlettel:

Konkoly Eszter
Titkár

A GÉMOSZ titkárság elérhetősége:
E-mail: gemosz@gemosz.hu
Telefon: 06-30-9950-588

