

Hírlevél - 2018/július



Konkoly Eszter - GÉMOSZ Elnökségi tag, a júliusi Hírlevél szerkesztője

Nívódíj Átadás 2018

Nagyszerű rendezvényt tartott a **GÉMOSZ** a Vajdahunyad várban 2018.05.24-én, melynek keretében immár második alkalommal osztotta ki a **Nívódíjakat**. A rendezvényt megtisztelte **Tarlós István Főpolgármester** úr is a jelenlétével.

A **Nívódíjat** 2017-ben alapította a **GÉMOSZ** elnöksége, azzal a céllal, hogy a szakma elismerje legjobbjait, illetve kiemelkedő partnereit. A díj **Krénuszt Ferenc** javaslatára az idei évben **Szakmai Nívódíjak** odaítélésével bővült, „Az év értékesítője” „Az év mechatronikus szerelője” és az **Autóklubbal** közösen alapított „Az év szerelője díjakkal”. A **Nívó díjak** első öt kategóriájának odaítélésében 11 tagú kuratórium titkos szavazással döntött. Minden jelölt oklevélben részesült, a legjobbak közt az első megkapta a Nívó díjat. A **Szakmai Nívódíjakat** komoly szakmai kiválasztási paraméterek alapján ítélték oda. A **Partner Nívódíjakat** a kategóriájukban legtöbb szavazatot kapott jelöltek kapták.



2018-ban „Az év márkakereskedője” a Szabó Suzuki Kazincbarcikán és Miskolcon működő Suzuki - Mazda Márkakereskedés nyerte, a díjat Szabó György tulajdonos vette át.

„Az év márkaszervize” a Csósz Platán cégcsoport lett, mely Záhonyban és Nyíregyházán működtet Opel, Seat, Skoda márkakereskedéseket, a díjat Csósz Ferenc tulajdonos vette át.

„Az év fiatal márkakereskedője” kategória győztese, a Ford Petrányi márkakereskedés fiatal vezetője, Petrányi Zoltán lett.

„Életműdíjat” Ivanics Lajos kapott, az Ivanics cégcsoport tulajdonosa, sok évtizedes szakmai sikerei és a társadalmi szerepvállalása elismeréseként. A „Szakmáért” Díjat a Magyar Gépjárműimportőrök Egyesülete elnökének, Erdélyi Péternek ítélte a kuratórium.

Az „Év értékesítője” Bokor Tamás lett, a szombathelyi Autófókus Kft értékesítési vezetője.

2018-ban „Az év mechatronikus szerelője” díjat, Varga Tamás a Miskolc Autó szerviz és diagnosztikai technikusá érdemelte ki.

A Magyar Autóklub és a GÉMOSZ díját, „Az év szerelője” díjat, Szabó Zoltán vehette át, az Autóklubnál eredményesen eltöltött 43 évi munkája elismeréseként.

A GÉMOSZ 2018-ban is értékelte a Márkakereskedők együttműködő partnereit, a márkakereskedők ajánlása alapján.

„Az év biztosítója” idén az Allianz Hungária Zrt, „Az év bankja” az MKB Bank Zrt., „Az év gépjármű finanszírozója” a Merkantil Bank és „Az év médiapartnere” a Vezess.hu lett.

A GÉMOSZ elnöke Gablini Gábor, „Elnöki különdíjat” adott át Herein Gyulának, mellyel a GÉMOSZ-ban végzett áldozatos munkáját köszönte meg.

Hírlevelünkben elindítunk egy új cikksorozatot, melyben bemutatjuk a 2018 év Nívódíjasait.

A sort „Az év márkakereskedője” díjazottjával a Szabó Suzukival nyitjuk.

Szabó Suzuki - „Az év márkakereskedése” 2018



Kazincbarcikai telephely

Szabó György autószerelő mesterként kezdte 1990-ben a családi vállalkozást, általános szerviztevékenységet folytatva az akkoriban nagyon népszerű „garázsszerviz” formájában. Az alkalmazottak száma ekkor csupán 3 fő volt. Már ekkor is a minőségi munkavégzés állt a vállalkozás küldetésének középpontjában. A rendszerváltáskor 2 évet Németországban autószerelőként dolgozott, tanult, átvette a német gondolkodást és átültette a kisvállalkozásába. Ezért mert mindent feltenni egy lapra és belekezdeni a Suzuki kereskedésbe.



Suzuki megnyitó

1994-től hivatalos Suzuki márkakereskedő, ekkor még családi ház köré épített kis autószalonban. Már az első évektől **kiemelkedő eredményeket** értek el és azóta is a Suzuki legjobb 10 kereskedése és a legjobb 5 szervize között tartják számon.

Kazincbarcikán a kisvállalkozást egy új telephellyel fejlesztették 2000-2008 között, ami több szakaszban, de egy komplexumként készült el, ahol a Suzuki és Mazda márkák értékesítése és teljes körű szerviz kiszolgálása folyik.

2015-ben Miskolc határában 40 ezer m² ingatlanon felépült a Suzuki - Mazda márkaszerviz és főépület, a kiszolgáló létesítményekkel, majd **2016-ban megépült az autószalon is**. Az új telephely a megyeszékhelynek megfelelő kiszolgálást tud biztosítani a Suzuki és a Mazda ügyfelek számára.



Miskolci telephely

A Suzuki és Mazda márkák esetén a helyi piaci részük folyamatosan az országos átlag fölött van, és mert a szervizbe visszatérő ügyfelek aránya országosan is a legnagyobb, ezért biztosított a vállalkozás számára a hosszú távú jövő.

Az elmúlt 28 év Szabó Györgyöt igazolta a **tudatos fejlesztés**, a hosszú távú növekedésre, és a becsületes ügyfélközpontú kiszolgálásra alapozott üzletpolitika, a megbízható fejlődést garantálja.

A megújuló márkakereskedelem Európában és Magyarországon Krénusz Ferenc gondolatai

Krénusz Ferencet azért kerestem fel, hogy megtudjam, miért javasolta kibővíteni a nívódíjasok körét a márkakereskedésekben dolgozó alkalmazottakkal, az év értékesítője és az év szerelője díjakkal. A beszélgetésünk viszont ennél sokkal több témát érintett, így már tudom, hogyan vélekedik a generációváltásról, hogy zajlik ez az **Óbudai Autójavító Kft**-ben, mit gondol a cégvezetésről, az autó exporról, és azt is, hogy nyerte el egy magyar tulajdonú német Volkswagen kereskedés az **Autobild** újság elégedettségi tesztje alapján a **Németország legjobb márkakereskedése** címet.

Mindenkinek a saját gyereke a legokosabb, a legjobb, a legtehetségesebb -mondja Krénusz Ferenc, aki mindent elkövetett annak érdekében, hogy mindkét gyermeke megfelelő iskolai végzettséggel rendelkezzen, jó alapokkal induljon el az életben.

Fia, **Gábor** autómérnök, Amerikában járt gimnáziumba, a Budapesti Műszaki egyetemen szerzett diplomát. Lánya, **Andrea**, 2 és fél évig volt Olaszországban, ahol a legnagyobb Audi kereskedőnél dolgozott, egyetemre is járt ott, de közgazdasági diplomáját a Budapesti Corvinus Egyetemen szerezte.

A fiatalok látják a cég szerkezetét, hiszen ebben nőttek föl, vállalkozó világban élnek, de nem gondolja, hogy olyan felelősségérzettel állnak a dolgokhoz, mint ahogy ő, mert 30 éves korában ő sem volt ilyen.

A munkában aratott sikerük összehasonlíthatatlan az enyémmel- mondja. **Krénusz Gábor a szerviz igazgatója**, és ő a felelős a Volkswagen auditokért. Ez a legnehezebb feladat a vállalatnál, hiszen 1600 ponton kell megfelelni egy gyári auditornak. Eddig minden auditon átmentek, soha semmiféle probléma nem merült fel.

A felelősséget beléjük tudta nevelni, lánya, Andrea Wolfsburgban a márkakereskedői szerződés pontjainak egyeztetésén tárgyal egy külön bizottságban. 19-en vannak Európából, angolul tárgyalnak a gyári **Vorstanddal**. Rá tud bízni egy ilyen feladatot, méltó módon képviseli Magyarországot, megfelelő szókinccsel, és szakmai ismerettel. Erre próbálja nevelni a gyermekeit, a feladatok

tisztességes ellátását várja el tőlük, és nem vár tőlük komplex felelősséget, hagyja őket élni, szórakozni, a saját dolgaikkal foglalkozni. Erre csak ő ér rá, mondja, aki nyugdíjas így semmi más dolga nincs.

A cégben előre gondolkodnak, nem a pillanatnak élnek. Amikor a recesszió jött 2006-ban még csúcson járt az autós szakma, de Krénusz Ferenc már megállapította, hogy a magyar vevők vonulnak ki az üzletből és **2006-ban elkezdett exportálni**, egyedül az országban, egyedül a Porsche Hungáriánál, vállalva ennek minden konfliktusát.

2008-ban pedig, amikor mélypontjára került a magyar autókereskedelem, akkor Németországban betársult egy márkakereskedésbe. Hitelből feltőkésítette a márkakereskedést, amely ma az **Autobild** újság elégedettségi tesztje alapján **Németország legjobb márkakereskedése** lett.

A vezetők tudását abban látja, az jelenti számára a vezetői alkalmasságot, ha valaki meg tudja válogatni a munkatársait. Úgy rendezte be az életét, hogy tőle függetlenül tud működni a cég.



A napi ügyvitelt érintő feladatokba már nem folyik bele, viszont nagyon fontosnak tartja a kontrollt, valamint azt, hogy tudja, mit csinál majd egy év múlva.

Technológiailag, műszakilag az **Óbudai Autójavító** komoly fejlődésen ment át, hiszen a recesszió legmélyén, **2008-ban** építették meg az **Audi Terminált**, ami 1,2 milliárd forintos saját erős beruházás volt. A fél üzemet lebontották, a vállalat árbevétele a harmadára esett vissza, de Krénusz Ferenc bízott abban, hogy, ha elkészül a beruházás helyre áll a működés is. És helyre állt. Minden ország fővárosában kellett egy terminál, az övé lett a budapesti. Mára megszűnt ez a program.

Térjünk vissza a díjra, mert az egy nagyon lényeges dolog.

Bár az ő cége, mely ezt a sikert elérte, de nem ő dolgozott meg ezért a sikerért, ő a partnereket választotta meg jól. Volt egy eladó, aki 10 ezer autót adott el, vele kezdett el exportálni. Jó kapcsolat alakult ki közöttük, olyannyira, hogy együtt vásárolták meg **Rudolf Nixdorf Gmbh** nevű **Volkswagen** kereskedést. Az elején kijárt a céghez, mert az a 60 ember, aki ott dolgozik, egy picit megijedt a magyaroktól, „úgy néztek ránk az autószerelők, mintha az oroszok jöttek volna be”. Rendezett egy hétvégi összejövetelt, ahol megköszönte, hogy elfogadták, és elmondta, hogy nem extrém nyereséget akar, hanem tanulni jött. Olyan országban él, ahol a motorizáció nem tart még ott, ahol Németországban, ezért egy bevezetett jó üzennél akar tapasztalatot szerezni, melyet otthon hasznosítani tud. Ezután mindenki megnyugodott és teszi a dolgát, nem is akárhogy.

A **szakmai nívó díjjal** kapcsolatban elmondta, hogy azért tudnak a tulajdonosok nívó díjat kapni, mert jól megszervezték a munkát, de a jól megszervezett munka mögött vannak más személyek, akik a magyar értékrendben nem találnak díjat. Rengeteg ember van a szakmában, akik fényezőműhelyekben, lakatosműhelyekben, munkafelvételen, műhelyekben, szervizekben viszik ezt a szakmát. A tulajdonosok fölvevették, megtanították őket, ha jó csapatot tudtak összeállítani learatják a hasznát, de a munkatársaknak is kell elismerés, saját magukkal, a családjukkal, és a kollegáikkal szemben. Ezért javasolta az új díjak alapítását, mert így meg lesz az elismerés lehetősége.

A GÉMOSZ-nak van 137 tagja, 137 vállalkozás mögött 14 ezer ember, akik közül, bizonyos szempontból könnyebb különleges embereket kiválasztani, akik tényleg valami nagyon jót tudnak. Elmondta, hogy az ő cégénél is vannak kiváló emberek, vannak alumíniumhegesztők, akik egy A8-ast szétszednek, összeraknak, anélkül, hogy megállapítanák, hogy az autó valaha karambolos volt. Kiváló munkát végző villanyszerelő, vagy az olyan értékesítő, aki most már 20 ezredik autóját adja el. Ezek az emberek teszik a dolgukat, és megérdemlik az erkölcsi elismerést.

Véleménye szerint az autópiacon csak fejlődget, a magyar autókereskedők 80%-ánál a komoly darabszámok még mindig exportból vannak. Ez az export jó dolog, de sokkal jobb lenne, ha olyan emberek vásárolnának, akik a szervizbe is visszajönnek. Azért kell exportálni, mert csak így tudnak a márkakereskedések rentábilisak lenni, mert a magyar piac még nem ad erre fedezetet. Az EDC szerint, 150-200 euro óradíjtól lehet rentábilis egy Audi kereskedés. Ez itt 50 euro, amit szeretne legalább a 100-ra emelni, hiszen ugyanazt a standardot kell betartani a magyar kereskedéseknek is, mint Párizsban, Berlinben, vagy Londonban. De amíg egy exkluzív szerviz 200 euró óránként Münchenben, Budapesten a legdrágább is csak 40 euro.

A jövőt illetően a gyárak azt a célt tűzték ki, hogy a márkakereskedőknek legyen 2% árbevétel arányos eredményük, olyan árrést, olyan munkadíj szerkezetet bevezetni, hogy ha van egy kereskedésnek 10 milliárd Ft árbevétele, legyen 200 millió Ft nyeresége. Ezt itt nem könnyű elérni, hiszen most a munkabér és a munkaerő megtartása nagyon sokba kerül, de ettől lehet csak fenntartható az üzlet, ezen dolgozunk mi is.

Beszámoló a 2018 május 9-én tartott Audatex tanfolyamról

A GÉMOSZ Elnökség úgy határozott, hogy Audatex tanfolyamot tart a magyar Márkakereskedők kárszakértői részére azzal a céllal, hogy tudásukat tökéletesítsék.

Az Audatex Magyarország képviselőitől olyan információ érkezett, hogy a hozzájuk beiratkozott tanulók tudásszintje egyre alacsonyabb.



A GÉMOSZ székhelyén 2018.05.09-én megtartott egész napos tanfolyamtól - melyen 49 munkatárs vett részt - azt vártuk, hogy feltárjuk a jelentkezők tudásszintjét. A tanfolyamot teszt zárta le, amelynek eredményéről a Cégtulajdonosokat utólag fogjuk tájékoztatni, és akinek szükséges további oktatás, megteheti az Audatexnél.

A színvonalas tanfolyam előadói az Audatex Magyarország munkatársai: Györgydeák Balázs, Sesztakov Viktor és Deáki Endre voltak.

Fontosnak tartottuk, hogy a résztvevők véleményét megismerjük az oktatással kapcsolatban, ezért 10-es skálán kértük értékeljék azt, az eredmény 9,25 lett.

Minden résztvevő teszttel zárta a tanfolyamot, melynek eredménye a következő:

100%	18 fő
92%	18 fő
83%	9 fő
75%	2 fő
67%	1 fő
50%	1 fő

A fentiekből jól látszik, hogy **13 fő, a résztvevők 26,5%-a továbbképzésre szorul.** A tanfolyamon feltett kérdésekből jó képet lehetett alkotni a szakma jelenlegi helyzetéről és a Biztosítókkal való kapcsolatra vonatkozóan is.

Közel 10 éve, a Fényező Tanács megszűnése óta, szakmai egyeztetés nem volt a Biztosítók és a Javító szakma között. **A jelenlévők egyetértettek abban, hogy a kapcsolatfelvétel és egyeztetés a Biztosítókkal elengedhetetlen és időszerű.**

Mivel mindenki külön-külön vívja a harcát a Biztosítóval, ez egyáltalán nem előnyös a Javító szakma számára. Fentiek alapján a GÉMOSZ a következő ülésén dönt a lakatos-fényező szakma és biztosítók - festégyártók képviselői fórumának elindításáról.

Herein Gyula

Szeretnénk hírt adni a márkakereskedések, márkaszövetségek fontosabb eseményeiről hírlevelünk következő számában. Folyamatosan várjuk híreiket a gemosz@gemosz.hu e-mail címre.

A GÉMOSZ titkárság elérhetősége:

E-mail: gemosz@gemosz.hu

Telefon: 06-1-8772-150

