

Hírlevél - 2018/október



Konkoly Eszter - GÉMOSZ Elnökségi tag, az októberi Hírlevél szerkesztője

Tisztelt Kollégák!



Nagy örömmel osztom meg az alábbi információt a befejezéshez közeledő GÉMOSZ kontra Uniqa Biztosító Zrt. bírósági eljárásáról. Az ügyben eljáró Pesti Központi Kerületi Bíróság teljes egészében elfogadta a GÉMOSZ által képviselt álláspontot a peres eljárás első fokán.

Mint arra mindannyian jól emlékszünk, 2014 szeptemberétől az Uniqa Biztosító a hozzá benyújtott javítási számlákból, önkényesen levont 10 %-ot.

2016 januárjában, ugyan a biztosító felhagyott ezzel a magatartásával, de többszöri kérésre sem volt nyitott érdemi tárgyalásokra, az elmaradt kifizetések utólagos kiegyenlítéséről. Ezért a GÉMOSZ vállalta, hogy a követeléseket véglegesen átvéve érvényt szerez azoknak. Első lépésként beadványt készítettünk a PWC szakemberei segítségével a Magyar Nemzeti Bank, mint felügyeleti szerv részére. A Magyar Nemzeti Bank határozatában, többek között az Uniqa gyakorlatát jogsértőnek találta és a biztosítót bírsággal sújtotta. Ezt követően felkértük a páratlan szakmai elismertségnek örvendő Dr. Kovács Kázmér ügyvéd urat, aki a bíróság előtt sikeresen képviselte ügyünket. Bár a folyamat hosszú időt vett igénybe, a bonyolult adminisztráció mindannyiunk számára nehéz feladat volt, de a bírósági beadvány precíz előkészítése, azt eredményezte, hogy első fokon - egyelőre nem jogerősen - a bíróság megítélte a követelést a GÉMOSZ részére.

Az ítéletben a bíróság határozottan rámutatott arra, hogy nem lehet a szervizekkel szemben "szankciót" alkalmazni: erre sem szerződéses, sem jogszabályi alapja nem volt az Uniqa biztosítónak. Szóba került az is, hogy más biztosító társaság sem tesz ilyet. A bíróság azt is kiemelte, hogy a Biztosító a kárt köteles rendezni, ez nem azonos a számla kiegyenlítésével. A biztosító által hivatkozott kárenyhítési kifogást is elutasította az alábbi érvek alapján:

A biztosító „kárenyhítési iránymutatása” tulajdonképpen nem a kárenyhítésről szólt, hanem a biztosító azon - gazdasági - igényét fejezi ki, hogy a károsultak mely alkatrész forgalmazótól szerezzék be a javítások során felhasznált alkatrészeket.

A bíróság elfogadta a GÉMOSZ azon védekezését, hogy éppen a tagjai védelmére, azok érdekeinek képviseletére jött létre a Szövetség, ebben az ügykörében igenis jogosult felperesként, tagjai érdekében eljárni a jelen ügyben.

Összességében megállapíthatjuk, hogy az összefogás meghozta az eredményét, a Szövetség tagjai számára a közös fellépés hozhat eredményt. Bár az ítélet még nem jogerős, de hogy eddig eljutottunk összefogással, közös erővel, arra büszkék lehetünk.

Üdvözlettel:
Gablini Gábor

Ebben a számunkban is folytatjuk 2018 év nívódíjasainak bemutatását. Az év fiatal márkakereskedőjét mutatjuk be, Petrányi Zoltánt, aki a Petrányi -Autó Kft tulajdonos ügyvezetője.

Az év fiatal márkakereskedője 2018-ban, Petrányi Zoltán



A családi vállalkozás alkatrészszel, kicsiben kezdte. 1973-ban Petrányi István, Zoltán édesapja autóalkatrész boltot nyitott, ahol édesanyja is dolgozott. A rendszerváltás új lehetőségeket hozott, érdemes volt gondolkodni valamilyen márka képviselőjeként. A családban az első nyugati autó egy piros színű Ford Taurus volt, így adott volt a márka iránti kötődés. 1992-ben nyitott meg a Petrányi Család első Ford márkakereskedése a Kerepesi úton. Petrányi Zoltán kisfiúként ismerte meg, hogyan működik egy ekkora vállalkozás beindítása. A mai napig dolgozik olyanokkal, akik látták őt felnőni, kerékpározni a Ford Petrányi szerviz udvarán.

Zoltán nagyon szeretett a céghez járni. Szülei figyeltek rá, hogy érdeklődésének megfelelő iskolát válasszanak neki, mely összeillett a cég profiljával is, így a közgazdasági tanulmányokkal még jobban rálátott a vállalkozás működésére.

1999-ben, amikor az Üllői úti telephely megnyitotta kapuit, Petrányi Zoltán már aktívan részt vett a vállalat irányításának életében. Ennek a telephelynek a vezetését már a kezdetektől ügyvezetőként látta el.

Míg édesapja és édesanyja a magánszektor igényeire koncentrált, Zoltán a flotta üzletekben vállalt nagyobb részt. Megalakult a Next-Autó flottakezelő cég is, melynek szintén Zoltán lett a vezetője.

Kicsit ugorva az időben, 2007-ben kezdte meg a Petrányi Család a budaörsi telephely építését, melyet 2008 májusában fejeztek be és szeptemberre kaptak engedélyt a nyitásra. 2008 októberében indult meg a Lehman-Brothers csődjével a gazdasági világválság. A másik két telephelyen

szerencsére csak forgóeszköz hitelt kellett törleszteni, de az új telephelyre felvettek egy jelentős beruházási hitelt, így ezzel a teherrel érkeztek el a válsághoz. Egyértelmű volt, hogy másfajta gondolkodásra van szükség. A Petrányi-család stratégiája egy folyamatosan növekvő piachoz illeszkedett, így át kellett állni egy vészforgatókönyvre. Zoltán szüleinek generációja ilyen sohasem élt át azelőtt, így az ő gondolkodása nagyon fontos volt a válságkezelésben.

A Ford márka vásárlóközönsége mindig is egy konzervatívabban gondolkodó, mértékkel élő közösség volt. Ez a közönség pedig általában nem olcsó hitelekkel vásárolt. Zoltán stratégiája az volt, hogy sohasem alkalmazták azokat az értékesítési módszereket, mint mások, nem tömték ki vásárlóik zsebeit olcsó hitelekkel. Olcsón üzemeltethető, megfizethető termékeket kínáltak. Míg édesapjáiék mindig a nagyobb árrésű, kiskereskedelmi értékesítésben hittek, Zoltánnak a flotta- és a nagyvállalati értékesítés volt a területe. A flották akkor is cseréltek autót, amikor válság volt. Amikor a piac esett 70 százalékot, a Petrányi eladásai mindössze 30 százalékkal csökkentek. A Ford Petrányi tehát sikeresen vészelt át a válságot, mert a visszaesés idején a flottaértékesítésre támaszkodhatott, mely nagymértékben volt köszönhető a fiatalos hozzáállásnak.

A 2009-es dolgozói stáb is nagyon sokat hoztátett ahhoz, hogy a Ford Petrányi sikeresen át tudja vészteni a gazdasági válságot. A HR-politika lényege az volt, hogy igyekeztek minden kulcsembert megtartani, akár a válság idején valamivel kisebb fizetésért, de a talpra állást követően erősebb emeléseket vállaltak. A cég jelenleg több mint 180 főt foglalkoztat, a családi légkör azonban továbbra is megmaradt. Zoltán ezt a Ford Petrányi erősségei között tartja számon. „Mi együtt dolgozunk a kollégákkal, nem úgy tekintünk rájuk, hogy mi dolgoztatjuk őket.”

1992 óta számos olyan érdekes történettel találkozott már Zoltán, ami örökre emlékezetes marad számára. „Előfordult, hogy egy vásárló elvitte tőlünk az új autót, majd pár hét múlva visszajött, hogy szerinte az csörög, zörög. Eleinte nem tudtuk mire vélni a problémát, mert a futóműve rendben volt és motorikusan sem volt gond az autóval. Rájöttünk azonban, hogy valahogy az aprópénzek csúsztak be a lemez és az oldalburkolatok közé, így onnan kellett ezeket kipiszkálni. Hogyan kerültek oda, máig nem tudjuk, de szerencsére sikerült megoldani a problémát.”



A pár fős családi vállalkozás ma 180 főnél többet foglalkoztat, 3 telephelyen. Az értékesítés, a szerviz, az alkatrész, a bérautó, a használt autó ágazat rengeteg odafigyelést igényel. Így a család úgy döntött, hogy olyan vezetőkkal veszi körül magát, akik ezt a nagy „gépezetet” segítenek üzemeltetni. Ettől függetlenül, ők mindig ott vannak és bárkinek a rendelkezésére állnak. Már-már baráti viszony a tulajdonos és alkalmazott között. Ez ritka, de Zoltán hisz abban, hogy a

hagyományokat folytassa ebből a szempontból és a vállalkozás erejének a lojális, elkötelezett dolgozókat tekinti. Ez egy csapat!

Mint ahogy 1992 óta folyamatosan, a közeli jövőre nézve is várhatók fejlesztések, hiszen csak így tud a kiemelt, többszörös Év Ford Márkakereskedése és Ford Elnöki Díjjal kitüntetett márkakereskedés még további piacokra lépni. A legfontosabb azonban mindig az ügyfél és a csapat marad, hiszen a Ford Petrányinak ez a múltja, a jelenje és a jövője.



Az MGYOSZ javaslatcsomagot nyújtott be a kormány elé, a szakképzési rendszer megújítására vonatkozóan

Az autójavító szakma komoly gondokkal küzd a szakképzett munkaerőhiány miatt. Nem csak az okoz problémát, hogy a szerelő, lakatos, vagy fényező szakemberek, a magasabb bérek kedvéért külföldön vállalnak munkát, vagy saját műhelyt nyitnak, (a feketegazdaság elszívó szerepéről nem is beszélve), de az is, hogy nincs helyükre megfelelően szakképzett fiatal utánpótlás. A GÉMOSZ sok éve ad hangot annak, hogy az iskolapadból kikerülő fiatalok nem rendelkeznek a megfelelő alapképzéssel, ezért a nem megfelelő szakképzés és a szakemberhiány miatt, sürgős és hatékony beavatkozásra van szükség.

A legnagyobb problémát abban láttuk, hogy a szakképző iskolákból nincs, vagy alig van lehetőség a továbbtanulásra, nem versenyezhet e tekintetben az érettségit adó gimnáziumokkal, amit a szülők joggal preferálnak a pályaválasztás során.

Az MGYOSZ (Munkaadók és Gyáriparosok Országos Szövetsége) 2016 évben kezdeményezte annak felmérését, hogyan vélekednek tagjai, a vállalkozók, a munkaadók a szakképzés helyzetéről napjainkban. Gablini Gábor, a GÉMOSZ elnöke, az MGYOSZ alelnöke, kiemelt szerepet vállalt abban a munkában, melynek eredménye az a szakképzés megújítására tett javaslatcsomag, melyet az MGYOSZ az idei év szeptemberében a kormány elé tárt.

A fő stratégia szerint a meglévő rendszer toldozása nem alkalmas az új kihívások kezelésére, ezért olyan komplex megoldást javasolnak, ami a családok, a munkaadók és az oktatási intézményekben dolgozók pozitív motivációján alapszik.

Irányadónak tekintik a német duális szakképzés 2030-ig tartó, megújított rendszerét. Céljuk, hogy a szakképzésbe olyan fiatalok kerüljenek be, akik megfelelnek a cégek egyre növekvő elvárásainak, ahol a munkavállalói státusz a meghatározó a tanulószerveződéses gyakorlati képzésben.

Az alábbiakban bemutatjuk a javaslat főbb elemeit, majd további hírleveleinkben részletesen is beszámolunk tartalmáról.

A javaslatok nem csak a középiskolai tanulmányokra vonatkoznak, hanem már az általános iskolába lépés előtt is fontosnak tartják a gyermekek iskolára való felkészítését.

A javaslatcsomag főbb elemei:

- Felkészítő év bevezetése választható jelleggel az általános iskolai képzésben
- Alapkompetencia vizsga bevezetése (alsó tagozat végén, valamint az általános iskola befejezésének végén)
- Szakképzésre felkészítő áthidaló programok
- A tankötelezettség korhatárának 18 éves életkorra történő felemelése

- Pályaválasztás, pályatanácsadás, szakmai és pályaalakmassági és a szakmai marketing szerepe
- Szakgimnáziumból legalább akkora arányban jussanak felsőfokú intézménybe, mint ha gimnáziumban végeztek volna
- Állami ösztöndíjprogram
- Tanulószerződéses juttatás
- A diákok munkavállalói státusza
- A gazdálkodó szervezetek felelősség vállalása
- Csúcstechnológiai központok létrehozása
- Független vizsga és kompetencia központok létrehozása
- Duális Képzési Tanácsok kialakítása
- A szakképző centrumok teljesítményelvű finanszírozási rendszerének a bevezetése
- Szakképzés Fejlesztési és Felnőttképzési Kutatóintézet létrehozása
- A pedagógusok megnyerése

A pénzügyi tudás hiányosságának buktatói

Írta: Horváth Andrea üzletviteli szakértő



Cikksorozatunk első részében arra a kérdésre kerestük a választ, hogy vállalkozásunk vajon tudatosan gazdálkodik? A tudatos gazdálkodás elengedhetetlen elemei a vállalkozás egészét átható pénzügyi információk és pénzügyi tudás.

Nagy hibát követhetünk el, amikor pénzügyi döntéseinkhez az információkat csak a könyveléstől várjuk, emellett óriási szerencsénk van, ha a könyvelőnk ebben partner és nemcsak a havi zárásokat követően ad információt, hanem akár napi, heti gyakorisággal is. Szerencsések vagyunk, mert a könyvelés fő feladata, hogy a megtörtént gazdasági eseményeket rögzítse. A hangsúly a megtörtént szócskán van. Napi, heti, havi, éves szintű **tételes likviditás tervet** a könyvelő nem készít. Likviditási terv nélkül pedig csak a csodálkozásra és kapkodós tűzoltásra lesz lehetőségünk, amikor a pozitív cash-flow tervünket is nézegetve nem látjuk a bankszámlán, a hó elején utalandó fizetések és járulékok fedezetét.

Nagy hibát követhetünk el abban az esetben is, ha a pénzügyi alaptudást kizárólag könyvelőnktől, pénzügyes kollégáinktól várjuk, mert nincs olyan munkakör, ahol ne kellene számolni valamit. A számolási képességet pedig nem helyettesíti semmiféle számítógép, okos telefon, hisz amikor számolunk, tudnunk kell, hogy mit számolunk! Amikor az értékesítő, bolti eladó, raktáros kollégának van jogosultsága kedvezményt adni, vagy épp feladata az árazás, akkor kulcsfontosságú, hogy ismeri-e a százalékszámítás és áfa-számítás szabályait, tudja-e az árrés és a haszonkulcs közötti különbséget. Számos buktatót kizárhatunk, ha meggyőződünk **kollégáink számolási képességeiről** és szükség esetén szervezünk egy **pénzügyi alaptudást nyújtó képzést**, kidolgozunk **saját okos számoló sablonokat**. Az a kolléga, aki saját háztartásában is vezet egy mini költségvetést, aki tervez előre, aki ismeri az egyszerű kamat és a kamatos kamat közötti különbséget, a munkájában is használni, kamatoztatni fogja ezt a tudását.

A pénzügyi alaptudás mellett számos előnnyel járhat a **közös céges nyelv** használata. A közös nyelv használatának eszköze a **szótár**. Amikor a vállalkozásunknál használt pénzügyi, gazdálkodási alapfogalmakat és azok tartalmát, jelentését írott formában (egy szótárban) is

közzétesszük, elkerülhető számos buktató, ami a fejekben lévő eltérő fogalomhasználatból eredhet.

A közelmúltban részt vettem egy 3 napos kiárusításon, egy kiskereskedelemmel foglalkozó vállalkozás üzletében. A kiárusítást 4 kolléga bonyolította 1 pénztárgéppel, amelyet felváltva kezeltek. Az értékesített termékeket vevőnként, tételesen felvezették egy füzetbe. Jómagam a szomszédos helyiségben dolgoztam és nap közben időszakonként megkérdeztem a kollégákat, milyen a forgalom (hány vevő jön, ebből hányan vásárolnak, mekkora a vásárlások átlagos nagysága). Minden nap végén megosztottuk egymással a napi forgalom információit (hány tényleges vásároló volt és mennyi volt a napi forgalom). A záró napon, a cégtulajdonos játékot hirdetett a pénztárgép záró szalagjának kinyomtatása előtt. Tippetjen mindenki egy napi forgalmat, és aki legközelebb lesz a valósághoz, ő nyer. Nyertem, egy olyan „tippel”, amire mindenki más azt mondta, hogy örültség, biztosan nem lehet. Pedig nem csináltam mást, csak az előző napok információi alapján, az aznapi információkból SZÁMOLTAM!

Felhívás kárszakértői tanfolyamra

A májusban tartott Audatex tanfolyam tapasztalatai azt mutatták, hogy igény van ilyen jellegű továbbképzésekre, és már akkor jeleztük, hogy a tanfolyamot az Audatex munkatársaival újra megrendezzük. A továbbképzés, az előzőhöz hasonlóan egy napos, a GÉMOSZ iroda helyiségében 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. A tanfolyam időpontjáról a fizetési feltételekről a jelentkezőket levélben értesítjük, illetve a hírlevélben adunk róla tájékoztatást.

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

