

Hírlevél - 2018/február első szám



Konkoly Eszter – GÉMOSZ Elnökségi tag, a februári első Hírlevél szerkesztője



Felhívás Nívó díj jelölésre

A szavazatokat kérjük a nivodij@gemosz.hu címre elküldeni 2018. március 30-ig.

Mint azt már korábbi hírleveleinkben írtuk, 2018 évben ismét Nívó díj jelölésre kéri Önt a a GÉMOSZ elnöksége. Az alábbiakban ismertetjük a kategóriákat és a jelölés feltételeit.

A GÉMOSZ elnöksége 2018. évre is meghirdeti a Nívó díjakra történő jelölést. Ezúton kérünk minden márkakereskedő kollégát, hogy tegye meg javaslatát a jelöltekre az alábbi kategóriákban.

Nívó díj:

- Az év márkakereskedője
- Az év márkaszervize
- Az év fiatal márkakereskedője
- Életműdíj
- A szakmáért díj

Partner Nívó díj:

- Az év biztosítója
- Az év bankja
- Az év gépjármű finanszírozója
- Az év médiapartnere

Szakmai Nívó díj:

- Az év értékesítője
- Az év szerelője

2018 évben bővül a díjazottak listája, mivel a kereskedésekben dolgozó szakembereknek is lehetőséget kívánunk adni arra, hogy kiemelkedő munkájukat országos szinten is megismerjék, elismerjék.

A szavazást a **mellékelt szavazólapon** kérjük benyújtani. Amennyiben valamely kategóriában nem kíván jelöltet állítani, kérjük a rubrikát üresen hagyni.

A szakmai Nívó díjra jelölést a **csatolt kritériumok** alapján teheti meg kollégáira a márkakereskedő. **Kérjük azt kitöltve mellékeljék a szavazólapokhoz.** Ennek a díjnak az odaítélését a GÉMOSZ elnöksége végzi a kitöltött szavazólapok és ajánlások alapján.

A Nívó díj győzteseit a legtöbb ajánlást kapott jelöltek közül 2018 évben is 9 tagú, független, szakmai kuratórium választja ki.

A jelölőbizottság tagjai:

Bodó László	bodo.laszlo@formontauto.hu	36-20-921-3892
Giczy Árpád	giczy.arpad@gmail.com	36-30-940-6053
Konkoly Eszter	konkolyeszter99@gmail.com	36-30-995-0588
Sándor Attila	sattila@miskolcauto.hu	36-30-744-9166
Tóth Máté	toth.mate@renaultgyongyos.hu	36-30-226-1906

A szavazással kapcsolatban felmerülő kérdésekkel bármelyik bizottsági tagot meg tudja keresni.

Köszönettel: Jelölőbizottság



Generációváltás az autókereskedelemben - Hilcz és Fia Kft.

Az M6-os autópálya 138-as lehatárolásától néhány kilométerre Kakasd település nyugati részén, közvetlenül a 6-os főút mellett impozáns autószalon várja ügyfeleit.

Az autókereskedést, Hilcz Ádám és fia, Hilcz Tibor alapították 1989-ben, innen adódik a vállalkozás elnevezése is: Hilcz és Fia Kft.

Az első időben használt gépjárműveket értékesítettek, majd 1992-től 1995-ig új Nissan gépkocsik értékesítése-szervizelése volt a cég fő tevékenysége. 1995-től a Mazda Motor Hungary Kft-vel kötöttek márkakereskedői és márkaszerviz szerződést. 1996. júliusától az új és használt gépjárművek műszaki vizsgáztatásával és eredetiségvizsgálattal bővült tevékenységük. 1997-ben a társaság, szerződést kötött a Stema és ALFA utánfutók Magyarországi képviselőjével, és azóta utánfutók forgalmazásával is foglalkoznak. 2001. tavaszán, a Yamaha Motor Hungária-val a Yamaha összes termékének értékesítésére és szervizelésére, 2002-ben az IVECO gyártmányú teher - és haszonjárművek értékesítésére és szervizelésére kötöttek márkakereskedői szerződéseket, 2010. novemberétől pedig Opel márkaszervizként is működnek.

Hilcz
és Fia Kft.

Az alapításkor a kisebbik gyermek, Hilcz Szilvia, még középiskolába járt, vendéglátóipari iskolában felszolgálónak tanult, mert az volt a terve, hogy édesanyja mellett helyezkedik el, a család másik vállalkozásában üzemelő presszóban. Az volt az eredeti koncepció, hogy Szilvia az anyukájával a presszóban, Tibor pedig édesapjával az autókereskedésben fog dolgozni. Az élet azonban felülírta a

terveket. Az autókereskedés forgalma rohamosan nőtt, ezért 1992-ben már szükség volt arra, hogy Szilvia is részt vegyen a munkában édesapja és a bátyja mellett. Tibor sajnos 1996-ban súlyosan megbetegedett, és bár a szülők mindent megtettek, hogy a legjobb kezeléseket kaphassa meg, de sajnos 2001-ben elvesztették Őt. A családi tragédia után gyakorlatilag a munkába temetkezve élt a család. Nagyon nehéz időszak volt, az autószalon és az ügyfélkör bővülése, az üzleti életben elért sikerek tartották életben őket.

Egyre több járművet sikerült értékesíteniük és a Mazda hálózatban egyre nagyobb sikereik lettek, amit az is bizonyít, hogy éveken keresztül és a 2017-es évben is, a Mazda ügyfél elégedettségi felmérései alapján a legjobb helyezéseket érték el az országban, és vállalkozásuk 2006-ban és 2007-ben is megkapta a Mazda Motor Europe Elnöki Díját.



A Hilcz és Fia Kft alapító tulajdonosa Hilcz Ádám, 2012-ben a GÉMOSZ ajánlására, megkapta a "2012-es Év Vállalkozója" díjat. Nagyon büszkék a munkájuk elismeréseként kapott díjakra, melyekből néhányat, egy vitrinben, ügyfeleik is láthatnak.

És hogy lett Hilcz Szilvia a Hilcz és Fia Kft ügyvezetője?



Az autószalonban adminisztrátorként kezdett édesapja mellett, majd a Mazda értékesítői és vezetői képzésein vett részt és hosszú ideig értékesítőként dolgozott. Ahogy nőtt a kereskedés úgy bővült a dolgozói létszám, így értékesítési vezető lett, és már a cégvezetői feladatokba is besegített. Közgazdasági iskolát, műszaki tanfolyamokat és manager képzőt végzett, folyamatosan képezte magát. 2005-ben férjhez ment Kolozsvári Károlyhoz, aki ekkor Budapesten egy használtautó kereskedés tulajdonosa volt. Amikor 2007 decemberében megszületett a kislányuk, úgy döntöttek, hogy férje a budapesti kereskedését eladja és a családi vállalkozásban átveszi az értékesítés vezetését Szilviától.

Hilcz Ádám a cég vezetésével, fejlesztésével, a napi működéssel kapcsolatos irányítást végezte, Kolozsvári Károly az értékesítést vezette, Szilvia pedig a gazdasági ügyeket intézte, otthonról. Amikor kislányuk születése után visszament dolgozni, elkezdte édesapjától apránként átvenni a vezetői feladatokat. Négy éve már Szilvia irányítja a vállalkozást, de minden stratégiai döntésbe bevonja édesapját, aki a mai napig részt vesz a cég mindennapi életében.

Cégük üzletpolitikája szerint a legfontosabb követelményük magukkal és az itt dolgozó munkatársaikkal szemben, hogy ügyfeleik magas színvonalú kiszolgálást kapjanak, szolgáltatásaikkal elégedettek legyenek, és ügyfeleik úgy távozzanak, hogy újra jó szívvel keressék fel a Hilcz Autóházat.

Kereskedésük az elmúlt években megduplázza árbevételét és a gépkocsi értékesítési adataik is folyamatos növekedést mutatnak. A magyarországi Mazda márkakereskedők között vidéken jelenleg is a legnagyobb új gépjármű készletet tartó és a legtöbb új Mazdát értékesítő márkakereskedők.





Jó, ha tudjuk! - Munkaszerződések
 szerző: Cseri József, GÉMOSZ alelnök

A munkaszerződések szempontjából felmerülő egyéb, a munkáltató szempontjából fontos kérdésekről, mint azt előző számunkban ígértük, az alábbiakban olvashatnak:

Jóllehet a piaci folyamatok kedvező trendet tükröznek, a márkakereskedők/márkaszervizek számára ma sem ismeretlen fogalom a kihívás. Persze a kérdés nem annyira szemantikai értelemben, inkább a tevékenységünket érintő nehézségek okán bír jelentőséggel. Ezekből ugyanis nincs hiány, annak ellenére, hogy a gazdasági környezet számunkra előnyösen változott az elmúlt években. A forgalom volumenére nem lehet panasz, a munkaerő ellátottsággal és a humán kompetenciákkal kapcsolatos problémákra annál inkább. Ráadásul tevékenységünk jellege az átlagnál magasabb szakmai tudást követel meg, ez pedig még hangsúlyosabbá teszi ebbéli gondjainkat. Míg korábban a külföldre történő elvándorlás volt a domináns tényező, mára inkább a dolgozók belföldi, helyközi vándorlása okoz fejfájást a munkáltatóknak. A minimálbér és a garantált bérminimum ütemezett emelése – a munkavállalók után fizetendő adók és járulékok csökkenése ellenére is – folyamatos költségnövekedést generál, ezen felül pedig a munkabérek általános emelkedését eredményező toló hatást fejt ki. Mindez konszolidált gazdasági környezetben is kihívást jelentene, ám idehaza aligha beszélhetünk kiegyensúlyozott körülményekről, különösen nem a munkaerő-piaci helyzetet illetően. Ráadásul, a kivételek ellenére sem vitatható, hogy a hazai munkavállalói morál korántsem tekinthető ideálisnak – és akkor még finoman fogalmaztunk. Ez a tény még a munkaerő-piac keresleti és kínálati egyensúlya esetén is zavaró lenne, a jelenlegi helyzetben viszont több mint aggályos. Ma már az ágazaton belül is általánosnak tekinthető a munkaerő-csábítás, ami a gyakorta egyirányú, a jövedelemre prioritásként tekintő dolgozói szemlélet okán állandósult fluktuációban ölt testet. Jóformán minden, a munkavállalók megtartására és fokozott megbecsülésére irányuló törekvés ellenére, mintegy szimpla anyagi kérdéssé degradálva munkáltató és dolgozója viszonyát. A kérdés erkölcsi vetületét aligha érdemes boncolgatnunk, annál inkább, mert változások rövidtávon aligha várhatók. Ellentétben azzal a várakozással, hogy ez a gyakorlat előbb-utóbb kontra produktív folyamatot fog generálni. Munkaadói és munkavállalói oldalon egyaránt.

Van azonban egy másik, talán az előbbieknél is hangsúlyosabb vetülete a kérdésnek, ez pedig már nem is a munkajog, hanem a Btk. hatálya alá esik. Nem egyedi ugyanis az a gyakorlat, hogy a munkahelyet váltani készülő dolgozó – különösen, ha szakmájában maradván folytatná tevékenységét – meglévő pozícióját felhasználva gyűjt be információkat munkáltatója adatbázisából, főként annak ügyféltörzséből. Mi több, arra is van példa, hogy új munkáltatója ezen adatokat direkt módon használja fel saját tevékenysége promótálására, például szolgáltatásait vagy elérhetőségét tudató DM levelek célzott kiküldése révén. Nos, a kérdés etikai oldalát ismét csak felesleges lenne ecsetelnem, az adatlopás vétségét annál inkább. Ugyanis ez a tett a Btk. 209. pontjába eső, személyes adattal való visszaélés bűncselekményét valósítja meg, ami akár szabadságvesztéssel is büntethető. Ami persze aligha jelenti akadályát, hogy a sértett cég vagyoni és nem vagyoni kártérítési követeléssel éljen korábbi dolgozója vagy annak jogellenes magatartást tanúsító új munkáltatója irányába. Már csak azért is, mert adatkezeléssel kapcsolatos bűncselekmény csak jelentős érdeksérelem okozásával, vagy haszonszerzési céllal – és csak szándékosan – követhető el, ez pedig az előbb hivatkozott esetben aligha vitatható. Az információs önrendelkezési jogról és az információszabadságról szóló 2011. évi CXII. (Info törvény) ugyan részletesen szabályozza a személyes adatok védelmére és kezelésére vonatkozó irányelveket, ennek ellenére, vagy inkább épp ezért is javasolandó, hogy a munkáltatók a munkaszerződésben, annak záradékában vagy kiegészítésében is felhívják dolgozóik figyelmét az adatkezeléssel kapcsolatos kötelezettségekre, valamint az ezek megsértésével összefüggő lehetséges következményekre.

Előbbieket illetően érdemes megjegyezni, hogy a munkáltatóknak érdemes felülvizsgálni az adatkezeléssel kapcsolatos protokolljaikat is, ugyanis az adatok biztonságát szolgáló intézkedések elmulasztása is vétségnek tekinthető. A belső szabályzat kidolgozásakor érdemes odafigyelni arra is, hogy az adatkezeléssel kapcsolatos bűncselekmény csak adatkezeléssel, illetve adatok feldolgozásával foglalkozó

személy, az adatvédelem biztonságára, illetve a tájékoztatási kötelezettség megszegésére vonatkozó bűncselekményt pedig az e téren kötelezettséggel bíró személy követhet el. Előbbiekből, de a tevékenység jellegéből adódóan is javasolt, hogy a belső szabályzatban azon dolgozókra is kiterjedjenek az adatkezeléssel kapcsolatos kötelezettségek, akik ha nem is folyamatosan, de időszakosan vagy eseti jelleggel hozzáférhetnek a munkáltató adatbázisához. A márkakereskedői/márkaszerviz tevékenység, illetve az általánosan alkalmazott ügyviteli szoftverek jellegéből adódóan is előfordulhat, hogy az alkalmanként számítógép elé ülő, eredendően más pozícióban dolgozó kolléga is visszaélhet a bizalommal, és például a javításhoz szükséges információkon kívül egyéb adatokhoz is hozzáférjen. Tény, hogy ezzel is megvalósul a jogosulatlan vagy a céltól eltérő adatkezelés vétsége, ám amennyiben a dolgozó nem tartozik az adatkezeléssel és adatfeldolgozással megbízott munkavállalók körébe, az esetben óhatatlanul felmerül a munkáltatónak az adatvédelem biztonságára vonatkozó felelőssége is. Már csak ezért is ajánlott fokozott óvatossággal közelítenünk a kérdéshez, és nem csupán törvényi kötelezettségeink, hanem jogos gazdasági érdekeink okán is.



JóAutók.hu
totalcar

Első benyomások a Jóautók.hu működéséről
szerző: Giczy Árpád, GÉMOSZ Elnökségi tag

A www.joautok.hu minőségi autóértékesítő honlaphoz - mint arról már előző hírleveleinkben is beszámoltunk - az elmúlt év novemberében csatlakozott a GÉMOSZ is, és ajánlást tett márkakereskedőink számára a kedvező feltételekkel történő csatlakozásra.

A kedvezményes - ingyenes - csatlakozásra eredetileg január 31-ig volt lehetőség, azonban több márkakereskedés jelezte, hogy az év végi, és januárra is áthúzódó átadásokkal járó többletfeladatok miatt nem tudtak a belépésre az adott határidőig felkészülni.

A GÉMOSZ és a honlap üzemeltetője - a fentiek figyelembevételére létrejött megállapodás alapján - a kedvezményes határidőt 2018. március 15-ig meghosszabítják!

Kíváncsiak voltunk, hogy melyek a honlappal kapcsolatos első benyomások és tapasztalatok a felhasználói oldalon, ezért megkerestük a Zakar és Társa Kft ügyvezetőjét, Zakar Józsefet, hogy mondja el véleményét a honlap működéséről.

A Zakar Kft. ceglédi telehelyén KIA, Mazda, Isuzu és Ssangyong márkák értékesítését végzi. A cég működése mintegy két évtizedes múltra tekint vissza, ezalatt az idő alatt környezetében és azon túl is ismertségre tett szert. A családi vállalkozás ma már a második generációs vezetéssel működik.

Hogyan került kapcsolatba a Jóautók.hu értékesítő portállal?

- A cég képviselője a szervezés során megkeresett, és bemutatta az új vállalkozás célját, megjelenésének fontosságát, hangsúlyozva, hogy a használtautó piac fehéritése, és a tisztességes vállalkozások bekapcsolása az elsődleges cél. A portál szerkesztésénél külön csoport vizsgálja a vállalkozások múltját, valamint a meghirdetni kívánt járműveket. Ezek a szempontok saját üzleti filozófiámmal is egyeznek, ezért kapcsolódtam a vállalkozáshoz.

Jelenleg egyidejűleg átlagosan mennyi autó szerepel a portálon? Használják-e másik hirdetési felületen is?

- Mintegy 65-70 használt autót hirdetünk egyidejűleg, amik megjelennek a saját weblapunkon is, és még más portálokat is használunk. Természetesen értjük, hogy ez a web felületnek mi az elsődleges és legfőbb célja, ezért csak olyan járművek hirdetünk, amik előélete minden szempontból megfelel a kritériumoknak.

Milyen területi megoszlást tapasztal a ténylegesen létrejött értékesítések esetén?

- Arra törekszünk, hogy az Imoprtörökkel szerződött elsődleges értékesítési területet fedjük le eladásainkkal, de a képviselt márkáink készletezés politikájának és a online hirdetések világának

köszönhetően, Országunk egész területére értékesítünk. Vásárlóink kb. 40%-a fővárosból és Pest megyéből kerülnek hozzánk, de tőlünk keletre fekvő környezetünkben jelentős vásárlói kör - mintegy további 30%-kerül hozzánk Jász-Kiskun Szolnok megyéből, míg a további 30% az ország különböző pontjairól érkezik.

Hány tényleges eladást tudtak be annak, hogy a jóautók.hu hirdetései között találta meg a vásárló a számára keresett kocsit?

- Nehéz erre a kérdésre pontos választ adni, mert a vásárlók általában alaposan körülnéznek, mielőtt döntést hoznak, így nem lehet pontosan tudni, hogy esetleg más portálon, vagy ezen találta meg az elképzeléseinek megfelelő járművet. Azt azonban elmondhatom, hogy a csillagrendszerrel történő minősítés, a járművekkel kapcsolatos bővebb információk, továbbá azok ellenőrzöttsége, megbízhatósága nagyobb biztonságot nyújt a vásárlók számára.

Annyit biztosan tudunk, hogy jó néhány vevőnk elégedettséggel számolt be az új értékesítői portál meglétéről, és annak alapján talált meg minket, de ennyi idő távlatából még nem várható el, hogy kizárólag ezen a hirdetési felületen böngésszen az érdeklődő.

Ez egy hosszabb építkezési folyamat, amelyben kitartónak kell lenniük azoknak, akik üzemeltetik, és folyamatosan naprakészen kell, hogy figyeljék az ügyfeleink kéréseit és ez alapján gyors és hatékony fejlesztéseket hajtsanak végre.

Milyen területen lehetne javítani - véleménye szerint - a szoftveres oldalon, ami az Önök munkáját egyszerűsítene, és az érdeklődőket célirányosabbá tehetné?

- A jóautók.hu portálnak van sok előnye és olyan része, amely nem összehasonlítható más hasonló weboldallal, és vannak olyan hiányosságai, amik fejlesztésre szorulnak, és esetleg a konkurens hirdetési portálnál jobban működik.

Azt tapasztalom, hogy a véleményekre kíváncsi a menedzsment és a javaslatokat meghallgatva folyamatosan változtatnak a felületen. Javaslataim között szerepelt, hogy a márkakereskedői hirdetések „dealer kereső” fülön, külön névre keresve, csoportosan is elérhetőek legyenek. Szintén jó lenne, és az érdeklődőket segítené egy úgynevezett „városok szerinti” keresési lehetőség is.

Szerencsésnek tartanám, ha lehetne a portált népszerűsíteni pl a „Totalcar” vagy egyéb azonos érdekkörbe tartozó médiában támogatni.

Ki kell hangsúlyozni, rávilágítva a jogtisztaság fontosságára, és az eladók tradicionális háttérének meglétére. Folyamatos kommunikációt igényelne az is, hogy ez a hirdetési csatorna kikhez szól és kinek a hirdetései szerepelnek itt, és mivel másabb ez a jelenlegi használtautó hirdető felülettől.

Ennek a hirdetését ott is érdemes kirakni és támogatni, ahol a járművek fizikálisan megtalálhatóak, mert ez egy hirdetési lánc oda-vissza.

Végül megemlítem, hogy az ingyenességi idő lejártát követően esedékessé váló hirdetési költségek, ha nem emelkednek, úgy hosszú távon biztosítva látom ennek a vállalkozásnak a létét, és bővülését.

Az építkezési folyamatnak pedig az kell, hogy legyen a célja akár az idei év végéig, hogy az ügyfelek igen komoly készletből tudjanak választani, ha bevizsgált és garantált előéletű járművet, megbízható helyről kívánja beszerezni.

Köszönöm, hogy megosztotta velünk a rövid idő alatt szerzett tapasztalatait, és további eredményes munkát kívánunk!

Szerkesztő megjegyzése: A Zakar és Társa Kft. a cikk megírásáig, vagyis 2018. február 7-ig összesen 78.068 kattintást kapott!!!



DAT
HUNGARY

Bemutatkozik a DAT Hungary

szerző: Tujner Éva, DAT Austria GmbH Magyarország

Korábbi hírleveleinkben már megismerkedhettünk támogatóink a DAT hirdetéseiivel. Most szeretnénk bővebben bemutatni a DAT filozófiáját, ismertetni a rendszer adta lehetőségeket, és azt, hogy mit ajánl a márkakereskedések számára.

A DAT 1931-es megalakulása óta, a kereskedők és a javítók érdekeit támogatja, segítséget nyújt fejlesztéseikhez, működésükhöz és segíti őket a fejlődésben. Ez a filozófia teszi lehetővé, hogy partnereinknek ár/érték arányban kedvező rendszereket, ill. megoldásokat tudunk nyújtani.

Mottónk a párbeszéd, a partner igényeinek figyelembe vétele, szükség szerinti támogatása az új irányok kialakításában.

Bár sokan azt gondolják, hogy egy járművet azonosítani könnyű feladat, de meghatározni, gyári adatbázisból lehívni adatokat, ahol minden egyes csavar, a színkód, az alapfelszereltség és az extra felszereltség pontosan definiálásra kerül, csak a DAT rendszerével lehetséges, egyedülállóan Európában.

Ezek alapján a javítási kalkuláció már csak gyerekjáték az olyan szakemberek számára, akik minden nap ezzel foglalkoznak. A pontos beazonosítás után már a gyári technológia, a pontos alkatrész cikkszámok automatikusan adódnak a DAT adatbázisában, csak azzal kell foglalkozni, mi is sérült meg, mit kell javítani. Karosszéria lakatos munkák, fényezés, üvegcsere, vagy javítás, jégkár, minden egyben megtalálható ebben a rendszerben.

2017-ben megduplázódott azoknak a javítóknak a száma, akik a DAT rendszerével dolgoznak és ez a folyamat tovább folytatódik. Rohamosan nő az igény rendszereink iránt, hiszen ezekben minden biztosítót, partnert előre lehet definiálni minden paraméterével együtt, így a kalkuláció során csak ki kell választani a megfelelő biztosítót és a DAT adatbázis már adja is a megállapodásban hozzá tartozó rezsiora díjat, az avultatás mértékét, és egyéb megállapodott feltételeket. Visszamenőleges időpontra is lehet kalkulálni az alkatrész adatbázis pontos időpontra történő beállításával, tehát egy elhúzódtott ügyben ez sem lehet akadály a javító részére, és nem szükséges különböző forrásokból adatokat beszereznie, egyszerűen csak a DAT programmal kell dolgoznia.

Mottónk tehát párbeszéd - kérdezzen bennünket!

Az elérhetőségeink:

DAT Austria GmbH Magyarországi Fióktelepe
H-1074 Budapest, Rákóczi út 70-72. (R70 irodaház)

Tel.: 06-30-293-3402, (1) 79 39 105

www.dat.hu

e-mail: info@dat.hu

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

