

Hírlevél - 2018/február második szám



Konkoly Eszter - GÉMOSZ Elnökségi tag, a februári második Hírlevél szerkesztője



KPMG kutatás: a márkakereskedések közel fele bezárhat 2025-re
összeállította: **Konkoly Eszter, a GÉMOSZ Elnökségi tagja**

Napjainkban, rohamos változásnak, átalakulásnak lehetünk tanúi, az élet minden területén. Az informatika térhódítása, beépülése vállalkozásainkba, életünkbe, az online szolgáltatások robbanásszerű térhódítása az autós szektor résztvevőit sem hagyja érintetlenül. Az alábbi cikk beszámol arról, hogyan látják az Egyesült Királyság autós szakemberei egy reprezentatív felmérés alapján az autókereskedelem jövőjét.

Az Egyesült Királyságbeli márkakereskedések közel fele bezárhat 2025-re a KPMG 2018-as globális autóipari ügyvezetői felmérésére választ adók szerint.

Viharos jövő elé nézünk, mivel a 907 válaszadó 75%-a, - vezérigazgatók, ügyvezető igazgatók, elnökök, vagy beosztott vezetők,- úgy véli, a fizikailag létező márkakereskedések 20- 50%-a eltűnhet hét éven belül. A KPMG felmérésére a válaszokat olyan üzleti vezetők adták, akik termékközpontúak: az autógyártók és a beszállítók vezetői, illetve akik szolgáltatásközpontúak: márkakereskedők, pénzügyi szolgáltatók, autókölcsönzéssel foglalkozók, mobilitás szolgáltatók, valamint infokommunikációs vállalatok (ICT) vezetői. Sokuk úgy érzi, hogy az online értékesítésre való áttérés szikrát ad a drámai változásoknak a gépjármű értékesítési szektor átalakulásával, a gépjármű tulajdonlás modelljének megváltozásával, illetve az adatbiztonsági szigorításokkal.

Justin Benson, aki a nagy-britanniai KPMG Automotive vezetője, elmondta: "Az Egyesült Királyságban a kutatásaink egyértelműen azt mutatták, hogy jelentősebbek a romboló tényezők az autóiparban, mint amik a Brexit-hez vezettek. Elektromos autók, önvezető autók, és a mobilitás mint szolgáltatás (Mobility as a Service - MaaS) lesznek a fő mozgatórugói a változásoknak a gépjármű szektorban a belátható jövőben. Új üzleti struktúrák és új gazdasági modellek vannak a horizonton, amiket a korábban említett romboló tényezők és a kapcsolódó új technológiák alakítanak. A mostani egy nagyon izgalmas, de bizonytalan időszak az iparág számára. Míg a jelentésünkben aggodalmak szerepelnek főleg, ugyanazok a tényezők segítenek a jövő sikereinek az útját kirajzolni."

Figyelmeztető jelek a kereskedéseknek

Benson elmondta: "Az Egyesült Királyság-beli autóipari ügyvezetők többsége meg van győződve arról, hogy az egyedüli mód a márkakereskedők túlélésére, ha átszervezéssel **szolgáltatási központtá vagy használtautó központtá** alakulnak át a jövőben. Ez természetesen egy figyelmeztető jel az épített kereskedéseknek és azt jelzi, hogy mindenképp szükséges átgondolni az értékesítési koncepciókat és az üzleti modelleket, különösen azokat, melyekben a vásárlók a legtöbb árut és szolgáltatást egyetlen gombnyomással vásárolják meg."

Annak a jelei, hogy az autós szektor változik, látszanak azon, hogy rengeteg autós "áruház" nyílt az elmúlt években, és azon, hogy növekednek a gyártók által üzemeltetett online autóértékesítési portálok. Az AM-online.com arról számolt be, hogy a Rockar (*plázákban és online üzemeltetett autómárkakereskedés több márkával – a ford. megjegyzése*) együttműködésre lépett a Next-tel azért, hogy az autó értékesítést a belvárosba vigyék. Közös működésre először a manchesteri Arndale Centre (pláza)-ban kerül sor, de ezt több mint 500 plázára terjeszthetik ki a továbbiakban.

A KPMG elmondta még, hogy az autókereskedelmet befolyásoló tényezők között kulcsfontosságú a változó gépjármű tulajdonlás. Az autós szektor ügyvezetőinek 61%-a úgy véli, hogy a gépjármű finanszírozással kapcsolatos problémákon az alacsonyabb maradványértékek miatt aggódhatnak, ugyanis ügyfelek milliói használják ki az olyan finanszírozási opciókat, mint a szerződéses autóbérlés és a lízingelés.

Ahogy Benson magyarázza: "A hitelek korában élünk, ami gyakran nagyon kényelmes azoknak, akik nagy értékben akarnak vásárolni és a költségeket hosszabb periódusra szeretnék elosztani. Ugyanakkor a már létező hitel megállapodások, amiket az elmúlt pár évben a gépjármű vásárlásokhoz használtak fel, további kockázatokat jelenthetnek a pénzügyi szolgáltatóknak. Ez különösen akkor léphet fel, ha a maradványértékek rövidtávon lezuhannak, és az emberek gyakorlatilag visszaadják a kulcsot, amikor a gépjármű maradványértéke alacsonyabb, mint a lízingszerződésben szereplő összeg."

A KPMG 2018-as globális autóipari ügyvezetői felmérése azt is kimutatta, hogy az Egyesült Királyság-beli autós ügyvezetők 63% úgy véli, 2030-ra a Nyugat-Európában gyártott gépjárművek globális részesedése jelentősen visszaesik, kevesebb lesz, mint 5%.

"Bár ez szörnyűnek hangzik, az igazság az, hogy a fenntartható növekedés csak Ázsiában valósítható meg a jelenlegi piaci előrejelzések szerint. Nyugat-Európa ugyanakkor rengeteg prémium márkának az otthona. Tehát az európai autógyártóknak ki kell használniuk az "Ipar 4.0" által ajánlható technológiákat, az internetet és az adatelemzést, hogy kiaknázzák a lehetőségeiket a költségeik megfelelő menedzselésére és globálisan versenyképesek maradjanak." - mondta Benson.

Hozzátette, hogy az adatok tulajdonlása is egy különösen érzékeny problémává válhat, ami szintén érinti a gépjármű értékesítők pénztárcáját. A következőket mondta erről: "Azt a kérdést, hogy ki birtokolja azokat az adatokat, amik a gépjármű üzemeltetése során keletkeznek a gépjárműről, illetve a vásárlójáról, a jövőben meg kell válaszolni majd. Ami világos, az az, hogy a vásárlók jellemzően csak magukban bíznak, és az adatlopásokról és hackertámadásokról a címlapokon az elmúlt években, ki hibáztatná őket ezért? Ami érdekes ugyanakkor, hogy az ügyvezetők közel egyharmada úgy véli, az autógyártók lesznek az adatok őrzői."

Ahogy folytatódik az áttérés a digitális jövőre, rengeteg autóval foglalkozó cég már elkezdett digitális szolgáltatásokat nyújtani a gépjármű értékesítésen kívül.

Ezért van az, hogy az Egyesült Királyságbeli autós ügyvezetők 75%-a úgy véli, hogy **az adat lesz az üzemanyaga az autós cégek jövőbeli üzleti modelljének**, ahogyan a váltás az önvezető autóra felgyorsul – mondta a KPMG.

A márkakereskedések látogatásának növekedése

Sue Robinson, a Nemzeti Márkakereskedők Szövetsége (*National Franchised Dealer Association, NFDA, vagyis az angol GÉMOSZ – a ford. megjegyzése*) igazgatója elmondta, hogy nem valóságosak azok az elképzelések, miszerint a márkakereskedések megszűnése már a horizonton látszik. Elmondta, hogy az ICDP által végzett közelmúltbeli kutatások azt találták, hogy 2017-ben ötéves csúcsot döntött meg a fogyasztók márkakereskedés-látogatása Nagy-Britanniában. Az ICDP számai azt mutatják, hogy átlagosan megnőtt nemcsak a felkeresett márkakereskedések száma, hanem összességében a márkakereskedésekben tett látogatások száma is, és ezek a számok az elmúlt öt évben a legmagasabbak 2017-ben voltak. Az autóipar rugalmas és képes a változásokhoz való alkalmazkodásra, a márkakereskedések pedig jelenleg is, és a jövőben is központi szerepet töltenek be az autóértékesítési folyamatban. Bár a mai piacon kiemelkedően jelentős az erős online jelenlét, a szalonok továbbra is kulcsszerepet játszanak, különösen az értékesítési folyamat lezárásában és az ügyfelek megtartásában.

Év	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Meglátogatott márkakereskedések száma	2,2	2,3	2,4	2,5	2,6	2,7
Összes márkakereskedés látogatás száma	2,9	3,3	3,2	3,7	3,4	3,8

James Hind, a carwow (*a Totalcar-hoz hasonló oldal – a ford. megjegyzése*) ügyvezető igazgatója a KPMG kutatásához fűzött kommentjében elmondta, hogy a jelentős változásokat hozó időszak már korábban is az üzleti struktúrák és a gazdasági modellek változását ösztönözte az autókereskedelem több területén. Hozzátette, hogy a carwow és más online autóvásárlói szolgáltatások növekedése a bizonyíték a vásárlói magatartások változására. Ugyanakkor határozottan helyük van a márkakereskedéseknek a jövőben, még akkor is, ha kinézetük kissé másmilyen lesz, mint manapság. Egy autó megvásárlása nagy értékű vásárlás, és sok vásárló ma is szeretné megérinteni, látni, vezetni az új autót, mielőtt elköteleződne mellette. Ami megváltozott, az az, hogy ahelyett, hogy szalonokba járnának, a vásárlók felméri az autót, amit kinéztek, és a márkakereskedőnél, akinél vásárolni szándékoznak, a legtöbbjük, majd csak egyetlen szalonlátogatást tesz, mint egy végső megerősítésként, hogy jól választottak. Hozzátette, hogy végső soron a vásárlók fogják diktálni az iparág alakulását a jövőben, és hogy azok a márkakereskedők, akik leghamarabb alkalmazkodnak a változásokhoz, lesznek azok, akik a leghamarabb alkalmasak lesznek a jövőbeni változásokkal való szembenézésre.

Forrás: <https://www.am-online.com/news/market-insight/2018/01/19/almost-half-of-car-dealerships-to-close-by-2025-says-kpmg-survey>

szerző: Tom Sharpe, az am-online szerkesztője, kép: The Telegraph



A PwC által kidolgozott alkalmazás segítséget nyújthat adatszolgáltatási kötelezettségeinkhez

Mint az ismeretes, 2018. július 1-jétől bevezetésre kerül az adóalanyok online adatszolgáltatási kötelezettsége. Az új kötelezettség adminisztratív terheinek mérséklése érdekében a PwC IT és adószakértői kifejlesztettek egy alkalmazást az új rendszer működési sajátosságai alapján, amely megoldja az adatszolgáltatási kötelezettség teljesítésének automatizálását.

Ajánlatukat az alábbiakban olvashatják:

1. Háttér

2018. július 1-jétől bevezetésre kerül az adóalanyok online adatszolgáltatási kötelezettsége a számlázó programmal magyar adóalanyok felé kibocsátott azon számláik vonatkozásában, amelyek áthárított áfa összege eléri vagy meghaladja a 100 ezer forintot. Az adatszolgáltatást, online kapcsolat létrehozását követően, elektronikusan, egy előre meghatározott XML fájl formátumban kell teljesíteni a Nemzeti Adó- és Vámhivatal (a továbbiakban: „Adóhatóság”) felé.

2018. január 17-én a Nemzetgazdasági Minisztérium kiadta az új rendelettervezetet, a specifikációt és az informatikai leírást a számlázó programok Nemzeti Adó- és Vámhivatallal történő online összeköttetésével kapcsolatosan.

A 23/2014. (VI. 30.) NGM rendelet (a továbbiakban: „Számlarendelet”) módosítási javaslata alapján az adóalanyoknak az általuk használt számlázó programból kiállított számla, számlával egy tekintet alá eső okirat Áfa törvényben meghatározott kötelező adattartalmát kell elektronikus úton továbbítaniuk az Adóhatóság részére. Az adatszolgáltatást előre meghatározott fájlformátumban a számla kiállítását követően azonnal kell teljesíteni egy kifejezetten erre a célra fejlesztett adatfeldolgozó eljárással. Az adatszolgáltatás során alkalmazandó adatstruktúra a Számlarendelet 4. mellékletében található.

2017. július 1-jétől kezdődően egy éves időszak áll az adóalanyok rendelkezésére, hogy teszt jelleggel adatot szolgáltatassanak, és ezáltal megfelelően felkészüljenek az új rendszer által megkívánt különböző technikai követelményekre. Ennek érdekében már elérhető az Adóhatóság online adatszolgáltatási rendszere az adóalanyok általi tesztelésre.

Az új kötelezettség adminisztratív terheinek mérséklése érdekében a PwC IT és adószakértői kifejlesztettek egy alkalmazást az új rendszer működési sajátosságai - a riportálandó adatok XML struktúrája, és az online számla rendszer interfész - alapján, amely megoldja az adatszolgáltatási kötelezettség teljesítésének automatizálását.

2. Szolgáltatásaink

A) PwC Online Reporting Tool

Az alábbi leírásban találja az Online Data Reporting Tool-ra vonatkozó szolgáltatásaink funkcióit és a bevezetésére vonatkozó részletezést.

Szolgáltatásunk keretében egy testreszabott alkalmazást biztosítanak a PwC fejlesztői és adótanácsadói, amely által az online adatszolgáltatással kapcsolatos valamennyi kötelezettség teljesíthető. Az alkalmazás automatikusan létrehozza a vállalatirányítási rendszerből exportált számlaadatok alapján a fent említett XML fájlt, a Számlarendeletben meghatározott tartalommal és struktúrában.

Az XML fájl létrehozását követően az alkalmazás automatikusan kommunikál az Adóhatóság rendszerével a kívánt adatok szolgáltatása, valamint az Adóhatóság válaszüzenetének - amely a bejelentett számlákhoz kapcsolódó egyedi azonosító kód - fogadása és tárolása érdekében.

Az alkalmazás kezeli a számlahelyesbítéseket, valamint alkalmas a duplikációk és egyéb hibák, hiányosságok kiszűrésére. Az alkalmazás folyamatosan képes nyomon követni az Adóhatóság rendszerében keletkező adatkapcsolati problémákat és rendszerleállásokat, ha az adatszolgáltatás és -fogadás nem lehetséges.

A PwC fejlesztői egyéni igényekre szabják az alkalmazást a vállalatirányítási rendszerből vagy a számlázó programból kiexportált forrásadatokra vonatkozóan.

1) A program alapértelmezett funkciói:

- Az értékhatár (100,000 HUF) feletti számlák leválogatása, és a korrekciós számlák kezelése.
- Az Adóhatóságtól kapott egyedi azonosító tárolása, esetleges hibáüzenetek kiszűrése, és a felhasználók értesítése ezekről
- Excel export állomány létrehozása (a számla adatokról és az egyedi azonosítóról), amit egy ellenőrzés során az Adóhatóságnak át lehet adni, és igény esetén vissza lehet tölteni az ERP rendszerbe.
- Egy megadott formában (számlaszám, nettó érték, áfa érték) elvégezhető a riportált adatok rekonziliációja. Tehát ha a számlázó rendszerből lekérnek egy ilyen formátumú riportot, azt a programba betöltve ellenőrizhetik, hogy minden számla riportálásra került-e, és a megfelelő adattartalommal került-e riportálásra.
- Amennyiben a riportálás valamilyen okból nem lehetséges (pl. nincs internetkapcsolat), akkor a program "sorbaállítja a számlákat" egészen addig, amíg a riportálás sikerül, és az elfogadó nyugtát vagy egy hibáüzenetet válaszként vissza nem kap.
- Az előző pontban említett esetekről egy jegyzőkönyvet is készít.

2) Kérés esetén a program az alábbi speciális funkciókkal is rendelhető:

- Amennyiben nem csak belföldi B2B számlák érkeznek az input adatok között, akkor leválogatja (pl. adó kód alapján) a riportálandó tételeket.
- A rekonziliációs modul (számlaszám, nettó érték, áfa érték) kibővíthető, más formában is kérhető.
- Az adóhivatal rendszeréből lekérdezhető és kiexportálható a szállítók által jelentett olyan számlák, amelyeken a Társaság vevőként szerepel.
- Az adóhivatal rendszeréből lekérdezhető a Társaság által jelentett számlák.
- Az Online Reporting Tool-t a T.R.U.S.T. rendszerünkkel össze tudjuk kötni, hogy a T.R.U.S.T. további ellenőrzéseket végezhesen, az áfa bevallás összeállításakor.

B) PwC Online Reporting Tool kiegészítéseként nyújtott tanácsadási szolgáltatás

Online bekötés témakörében testreszabott tanácsadási szolgáltatást is nyújtunk. A tanácsadási szolgáltatásunk keretében:

- segítséget nyújtunk az irányadó jogszabályokkal és a riportálandó adatokkal kapcsolatos értelmezési kérdésekben;
- segítséget nyújtunk a kötelezően szolgáltatni kívánt adatok értelmezésében;
- egyeztetéseket folytatunk a Társaság illetékes képviselőivel, hogy teljes képet kapjunk az alkalmazott számlázási folyamatokról;
- felülvizsgáljuk a számlázási folyamatokat annak érdekében, hogy az adatszolgáltatáshoz szükséges forrásadatok kinyerése a lehető leghatékonyabban történjen;
- meghatározzuk a számlázási folyamatban az XML fájl létrehozásához és a fájl az Adóhatóság rendszerbe történő feltöltéséhez leginkább megfelelő pontot;
- segítséget nyújtunk a teljes folyamat felállításában és az adatszolgáltatás optimalizálásában;
- tanácsot adunk a számlahelyesbítések megfelelő online adatszolgáltatásával kapcsolatban.

Elérhetőség:

PricewaterhouseCoopers Magyarország Kft.

1055 Budapest, Bajcsy-Zsilinszky út 78.

T: (+36) 1 461 9100, F: (+36) 1 461 9101

www.pwc.com/hu



Generációváltás az autókereskedelemben - Meszlényi Autó

„Mi ugyan gépekkel dolgozunk, elsődleges célunk mégis az emberek megfelelő minőségű kiszolgálása, hiszen ezek a járművek is értük jöttek létre” vallja Meszlényi György, a Meszlényi Autó tulajdonosa.

Meszlényi György autók iránti szeretete még akkor szökkenett szárba, amikor kisgyerekként megcsodálhatta egy távoli ismerősük autóját. Általános iskolában már gokart szakkörbe járt, az érettségi előtt pedig családi kölcsönből megszerezte élete első járgányát is, egy használt Trabantot. Először lemezlovasként dolgozott, de amikor a '90-es évek legelején elkezdtek bejönni az országba a nyugati autók, olyan vállalkozást alapított, ahol idejét újra a gépjárműveknek szentelhette. Eleinte autóelektronikák és riasztók beszerelésével foglalkozott akkori társával közösen.

1994-ben szerződést kötött a Renault magyarországi képviselőjével, és Békéscsaba belvárosában megalapította immár önállóan, első márkaképviselőt. A megbízhatóság és a minőségi munka meghozta a gyümölcsét, hamarosan már a Dacia is felkerült a Meszlényi- Autó palettájára. Mikor megszületett a döntés, hogy kitelepülnek a helyi ipari parkba az alapítót az se tántorította vissza, hogy az elsőre kiszemelt óriási, mintegy két és fél hektáros telket csak egyben lehetett megvenni. A költözésnél még nem volt letisztult tervük arról, hogyan használják majd ki az óriási területet, a szemük előtt inkább a vevői elégedettség lebegett. Az idő igazolta, hogy jó döntést hozott Meszlényi György, hiszen telephelyén időközben a Toyota, a Citroën, a Lada márkák és az Isuzu tehergépjárművek márkaképviselőt is megnyitotta, és immár a valamikor óriásinak tűnő terület mára szűkössé vált.

Ügyfelek érdekében a tevékenységeik körét folyamatosan szélesítik. Szervizeikben bármilyen típust ellátnak, és teljes körű szolgáltatást nyújtanak a jármű fenntartás területén is. Karosszéria, fényező és mechanikus műhelyeik a környék legkorszerűbb technológiáival rendelkeznek, melyeket folyamatosan képzett szakembereik hasznosítanak megrendelőik elégedettsége érdekében. Mezőgazdasági gépeket, buszokat, kamionokat és motorkerékpárokat is műszaki vizsgáztatnak. Ma már nemcsak a környező megyékből, de az ország más területeiről, sőt Romániából is keresik őket. Munkájuk minőségét az általuk forgalmazott minden márka díjakkal ismerte el.

Minden apa álma, hogy legyen kinek tovább adnia mindazt, amit teremtett, amit létrehozott. Meszlényi Györgynek megvalósul ez az álma, hiszen fia, Meszlényi Dániel három éve már édesapja vállalkozásában dolgozik. A kereskedelem mindig közel állt a szívéhez, tanulmányait közgazdászként folytatta, az autók műszaki tartalma pedig lelkes amatőrként foglalkoztatja. Felnőtt éve elején más irányba sodorta az élet, de az ott szerzett tapasztalatokat már a Meszlényi Autó-nál kamatoztatja. Először asszisztensként kezdett dolgozni a cégnél, később marketing és PR vezető lett. Ez a feladat mára kiegészült a bérautó részleggel. Folyamatosan ismerkedik a cég egyéb területeivel is, hogy mihamarabb átfogó képet alkothasson a komplex működésről. Tervei között szerepel az elméleti tudást átültetni a gyakorlatba, valamint minél többet tanulni a vállalatvezetésről. Távolatokba tekintve szeretne egyre több értéket adni a cég működéséhez és idővel a családi vállalkozás oszlopos tagjává válni.

Az apa-fiú kapcsolat esetükben rengeteg örömmel és néha súrlódásokkal színesített. Különböző, de mégis egyforma személyiségek, kik kiegészítik és erősíti egymást. A mai napig rendkívül fontos neki édesapja véleménye és tanácsai a magánéletben is, melyet rövid, de igencsak hasznos és jóleső beszélgetések alatt ad át fiának. Dániel mindig felnézett az édesapjára, egyik legfontosabb terve megfelelni neki és legalább olyan vezetővé válni, mint ő.

A Meszlényi Autó minden tekintetben erősen minőségorientált, mindenben maximálisan próbál megfelelni az ügyfélszolgálati követelményeknek, partnereinek. Meszlényi György azt vallja, ahhoz, hogy csalogató legyen egységeik kisugárzása az is elengedhetetlen, hogy a dolgozók biztonságban érezzék magukat, fontos, hogy stabilitás vegye őket körül. A kiegyensúlyozott, harmonikus hangulatot ugyanis megérik az ügyfelek is.



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

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

