

Hírlevél - 2018/január első szám



Konkoly Eszter - GÉMOSZ Elnökségi tag, a januári első Hírlevél szerkesztője



Jó, ha tudjuk!

2018. január 1-i hatállyal megjelenik a hatósági ellenőrzési rendben egy új „tag”, résztvevő, mégpedig a Járási Hivatalok. A 305/2017. (X. 27.) Korm. rendelet a fővárosi, megyei és járási hivatalok részére új feladatot delegált, az **EGYSZERŰSÍTETT HATÓSÁGI ELLENŐRZÉSI HATÁSKÖR-T**.

A rendelet értelmében a mellékletekben felsorolt ügyek esetében a Járási Hivatalok munkatársai járnak el hatóságként. Az egyszerűsített hatósági ellenőrzési jogkör a jogszabálysértések ellenőrzésére és jogkövetkezmények alkalmazására terjed ki. (azaz bírságot lehet)

Főbb területek:

- **építésfelügyelet**
- **fogyasztóvédelem** (árfeltüntetés, üzletfelirat, nyitva tartás, vásárlók könyve, hiteles mérőeszközök, fiatalok alkohollal történő kiszolgálása)
- **munkaügy**
- **munkavédelem** (oktatás, szakképesítés, FESZ szolgálat, munkavédelmi képviselő választás, alkalmassági vizsgálat)
- **élelmiszerlánc-biztonság** (fogyaszthatósági idők, minőség megőrzési idők, élelmiszer-jelölés, árut kísérő dokumentációk megléte, FELÍR rendszer)
- **népegészségügy** (nemdohányzók védelme, dohánytermék értékesítés, dohányzási tilalmak betartása)

A járási hivatal egyszerűsített hatósági ellenőrzési hatásköre nem érinti az ugyanazon jogszabálysértés ellenőrzésére és jogkövetkezményeinek alkalmazására irányuló eljárás lefolytatására más jogszabály alapján hatáskörrel rendelkező hatóság feladat- és hatáskörét, valamint illetékességét (azaz mindkét hatóság bírságot lehet).

Fentiek miatt javasoljuk, hogy vizsgálják felül működésük, tevékenységük szabályszerűségét.

Forrás: MNKSZ (Neubauer Katalin, főtitkár)

Generációváltás az autókereskedelemben



Lassan 30 éve, hogy az első márkakereskedések, az első márkakereskedők megjelentek a magyar autópiacon. Elérkezett az idő, hogy számba vegyük ezek közül a cégek közül, melyek vezetésében vagy a napi munkájában vesznek részt családtagok, de elsősorban is a gyerekek.

Sorozatunkban elsőként a Herein családot, az Opel Interat tulajdonosait kerestük fel, de az elkövetkezendő időben a lehető legtöbb, a gyerekekkel közösen dolgozó márkakereskedést fogunk felkeresni, és bemutatni. Ezúton is kérjük a segítségét mindenkinek, ha a környezetében vannak ilyen márkakereskedők tájékoztassanak minket, hogy a kapcsolatot fel tudjuk venni velük.

Kiemelten fontosnak tartjuk ugyanis bemutatni és megismertetni a jó gyakorlatokat, mert, ha tetszik, ha nem, a jövő már róluk szól és egyre kevésbé az alapítók generációjáról. Segíteni és bátorítani szeretnénk a fiatalokat, hogy apáik alkotását vigyék tovább, fejlesszék, és a jövőnek megfelelően formálják azt.



Ha keresgélünk az Opel Interat honlapján, a munkatársak listájából azonnal kiderül, hogy a cégvezetést apa és fiai végzik. De hogyan is kezdődött mindez?

Herein Gyula az Opel Interat márkakereskedés tulajdonosa, miután elvégezte a Gödöllői Egyetem gépészmérnöki szakát, a Herceghalmi Állami Gazdaságba került. Az itt szerzett tapasztalatok alapozták meg későbbi pályafutását. Úgy emlegeti ezeket az éveket, a nehézségeket, hogy itt tanult meg dolgozni. És mert ezt látták róla főnökei is, vele kezdték a gazdaságban a leépítést, mondván te úgy is megélsz a jég hátán is. És valóban meg kellett élnie, hiszen akkor már négy gyönyörű gyermek

neveléséről kellett gondoskodnia.

Tehát új irányt vett az élete és 1991-ben elkezdett a saját házában „zöldkártyázni„. Ez persze komoly szakmai nehézségek elé állította, de nem hátrált meg, és ahogy fogalmaz, ezt is „szépen csinálták, igényes környezet, tiszta udvar, nyírott fű stb.” Ez az időszak újabb tapasztalatszerzés, tanulási idő, a vállalkozások világával való ismerkedés volt.

Aztán egy sikeres pályázat elnyerésével megvette a budakeszi gépműhelyt, ahol komoly helyreállítási munkák után 1993-ban megkezdhették az Opel márkakereskedői tevékenységüket.

Herein Gyula feleségével, Ágival indította el a márkakereskedést, aki azon kívül, hogy a cég pénzügyi vezetője volt, hitet, erőt adott az új vállalkozás beindításához, sikeres működtetéséhez. Három évvel ezelőtti halála nagy úrt hagyott maga után nemcsak a család, de a cég életében is.

A gyerekek tanulmányaik befejeztével szintén a családi vállalkozásban kezdtek dolgozni. Először Márton, aki jelenleg a kárrendezési központ vezetője, majd Bálint, aki értékesítési vezető, Linda pedig a recepción fogadja az ügyfeleket. Mindkét fiú végigjárta a tanuló pályát a kereskedésben. Zsuzsi a legkisebb is dolgozott a kereskedésben, de jelenleg már a biztosítási szakmában építi karrierjét.

Bálintról egy érdekesség, a műszaki egyetemen diáktársaival ők csinálták az első Forma Student versenyautót Magyarországon, mellyel európai versenyeken is részt vettek.

Az évek során jelentősen megnőtt a cég forgalma, mind az értékesítés, mind a szerviz szolgáltatások területén, nagyobb helyre, tágasabb terekre volt már szükség, ezért 2000-ben új kereskedést építettek. Herein Gyula azt vallja, hogy csak a legmagasabb színvonalon lehet jó munkát végezni, kiemelkedő szolgáltatást nyújtani, ezért minden területen erre törekszik családjával, munkatársaival. A cégben folyamatos fejlesztéseket végeznek annak érdekében, hogy kor követelményeinek meg tudjanak felelni. Jelenleg befejezés előtt áll a BBC rendszer kialakítása, mely új lehetőségeket nyit az ügyfélszolgálat területén.

Herein Gyulát jól ismeri a szakma, hiszen a Magyar Opel Márkakereskedők Szövetségének ugyanúgy alapító tagja, mint a GÉMOSZ-nak, de azt kevesen tudják, hogy nem csak a szakma érdekében végez társadalmi munkát. A Budakeszi Kultúra Alapítvány tagjaként komoly szerepet vállal Erdélyben, Szlovéniában, és itthon is a kultúrtörténeti értékek megmentésében. Büszke arra, hogy kezdeményezésére



és részvételével katonai emlékhelyet alakítottak ki Gyimesbükön, helyreállították a gyimesbükki vasúti őrházat, és hamarosan megvalósul nagy álma, az Aranykocsi újjáépítése is.

Végül az Opel Interat honlapján rátalálhatunk a Gatter fogadóra, mely egy Őrségben tett kirándulás felfedezése. És persze a kultúrtörténeti emlékek ápolásának kiemelkedő példája. (Részletek a fogadóról: www.opelinterat.hu)



Együtt a Jóautók.hu-val a sikeres 2018. év jegyében
szerző: Giczy Árpád, GÉMOSZ Elnökségi tag

A 2017. év november végén született GÉMOSZ - Jóautók.hu együttműködési megállapodás alig több mint egy hónapos tapasztalatairól, és a már érzékelhető márkakereskedői kapcsolatokról kérdezem Halász Bertalan urat, a Jóautók.hu vezérigazgatóját.

A „Jóautók” -kal együttműködő stratégiai partnerek sorába - a „Totalcar,” a „CLB” és a „DAS” közé - bekerült a GÉMOSZ is. Van-e már érzékelhető hatása a márkakereskedők hirdetési megjelenésének a mintegy háromnegyed éves múlttal rendelkező hazai piacon?

- Örülök, hogy a GÉMOSZ Elnöksége új lehetőséget látott a honlapunk megjelenésében, és egyetértve a stratégiai célkitűzésünkkel, - miszerint a használtautó kereskedelem kifehérítése, az ellenőrzött és valós állapotú gépkocsik értékesítésének a segítése a közös cél - együttműködésre tudtunk lépni a magyarországi márkakereskedők érdekvédelmi szervezetével, és ajánlásukkal tudjuk megkeresni a leendő partnereinket. Ennek érdekében minden gépkocsi adatait az általunk hozzáférhető adatállományból részletesen ellenőrizzük, és csak a valós adatokat tartalmazó járművek kerülhetnek fel a portálunkra. Ugyancsak minősítjük a kereskedéseket, és csak az ellenőrizhető múlttal és telephellyel rendelkezők kerülhetnek a rendszerünkbe.

A viszonylag rövid működésük alatt eltelt időben mostanra hány együttműködő partnerrel rendelkeznek?

- Már több mint 300 autókereskedő partnerünk van, akik mintegy 6.500 db gépkocsi adatbázist jelentenek. Természetesen ennél több jelentkezőnk is volt, de ahogy említettem partnereinket megszűrjük, és csak a megfelelő kritériumokkal rendelkezők hirdetéseit jelentetjük meg. Az együttműködők, és a növekvő adatbázis számunkra azt jelenti, hogy kezdeményezésünk érdeklődésre tart számot, és stratégiai partnereinkkel jó irányba tartunk.

A márkakereskedők milyen részarányban jelennek meg hirdetési partnereik között? Tudom, hogy a GÉMOSZ szerződésének aláírásától számítva három hónapra szóló ingyenes, és korlátlan megjelenést kapnak a márkakereskedők. Élnek-e ezzel a lehetőséggel az érintettek?

- Úgy látjuk, hogy igen. A partnereink már mintegy 1/3 része márkakereskedő! Megragadom a lehetőséget, hogy elmondjam, az imént említett ingyenes bevezető időszakot érdemes minél előbb kihasználni, mert az előbb csatlakozók tovább élvezhetik az ingyenes megjelenést.

Országosan területi képviselők veszik fel a kapcsolatot a kereskedőkkel. Elérhetőségeikről a GÉMOSZ hírlevelében már tájékoztatást adtunk. Voltak-e olyan márkakereskedők, akik éltek ezzel a lehetőséggel, és voltak-e olyanok, akik köszönettel, de visszautasították ezt?

- Mindkét kérdésre igen a válaszom! A kérdés első részére örömmel állapítom meg a pozitív hozzáállást, de a válaszom teljesen azért nem pontos, mert elutasításban ugyan nem volt részünk, de akadt olyan márkakereskedő, aki a döntése előtt még gondolkodási időt kért. Ezt természetesen elfogadjuk, és képviselőnk újra fel fogja keresni, de hangsúlyozni kívánom, hogy az itteni részvételnek nem feltétele az, hogy máshol az adott gépkocsi ne lenne meghirdethető.

Az ország melyik területe az, ahol a jelenlétük még arányosan kevesebb?

- Ez jelenleg a keleti országrészről mondható el. Itteni jelenlétünkre mostantól több figyelmet fordítunk, de ez a márkakereskedőknek talán jó hír, mert jelenlétük így az adott területen hangsúlyozottabb lehet.

Van-e felmérés arról, hogy a Jóautók.hu weblapon milyen az érdeklődés a működésük első hat hónapjában?

- Természetesen van, hiszen a kattintások száma közvetlenül mérhető. Ennél sokkal fontosabbnak tartom azt, hogy a tényleges érdeklődők hányszor veszik fel a telefont, és lépnek kapcsolatba a

kereskedésekkel. Sajnos ezt mi már nem mérhetjük, viszont jó hírem az, hogy az értékesítések sikeresek. Gyakran előfordul, hogy más hirdetési felületen találják meg a kívánt autót, de a részletesebb adatok, és azok valóságtartalmának ellenőrzöttsége miatt felkeresnek minket is, és ha így is megfelelőnek tartják a vételt, úgy a kereskedés sikeres üzletet tud kötni.

Azt hiszem, eljutottunk a kereskedéseket talán legfontosabbként érintő kérdéshez. Hány autó cserélt gazdát az Önök honlapjának közvetítésével?

- A több mint háromszáz kereskedő partnerünk átlagosan 20-25 db járművet hirdet egyidejűleg, amiből havonta 4-5 darabot sikerül értékesíteni. Ez azt jelenti, hogy a jelenlegi kereskedőállomány mellett havi közel 1.000 db gépjármű talál új gazdára a közvetítésünkkel. Ezt - figyelembe véve a kezdetektől tartó felfutást is - nyugodtan kijelenthetem, hogy indulásunk óta több mint 3.000 db autó cserélt gazdát a jóautók.hu kínálatából.

Megtudhatjuk-e, hogy a már csatlakozott márkakereskedők milyen arányban részesek a fenti értékesítésekben?

- Az eddig eltelt rövid időszak alatt még pontos adatot nem tudok mondani, de úgy vélem, hogy a legutóbbi hónapban létrejött adás-vételeknek hozzávetőlegesen 25-30%-át jelentik a márkakereskedői eladások.

Milyen fejlesztésekre számíthatunk a közeli jövőben?

- Elkészült az I. negyedévi szoftverfejlesztési tervünk, amit a fejlesztő csapatunk elkezdett megvalósítani. Annyit elárulhatok, hogy a tervek alapvetően értékesítést segítő funkciókat tartalmaznak. Addig is területi képviselőink és Martinez Ferenc kereskedelmi vezetőnk bármely kérdésben szívesen rendelkezésükre áll.

Bővebb információ:

<https://joautok.hu/kereskedo>



SilverDAT® calculatePRO

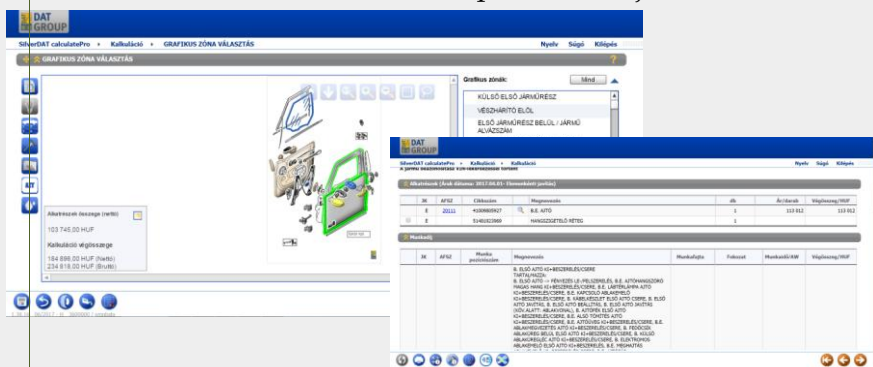
A Német Autógyártók szövetségének rendszere:

Javítási kalkuláció legmagasabb szinten, mégis egyszerűen!

szerző: DAT Austria GmbH Magyarországi Fióktelepe

Az online elérhető gépjármű-javítási kalkulációs alkalmazás, a SilverDATcalculatePRO a lehető legjobb feltételeket biztosítja ehhez. Segítségével gyártótól független költség-kalkulációkat végezhet fényezési munkákhoz, karbantartási és kopóalkatrész-javításokhoz is; személyautók, terepjárók, transzporterek,

tehergépjárművek és motorkerékpárok vonatkozásában, megbízhatóan, részletesen, gyorsan és alacsony költségekkel. Az online felület további előnyei: egyszerű járműkeresés, pontos, gyártói javítási technológia megadása a mellékmunkákkal és a szükséges anyagokkal, szélvédő gyors kalkuláció, jégkár kalkuláció, az alkatrészarak havi frissítése, visszamenőleges időpontra történő kalkuláció lehetősége.



A pontos jármű beazonosításához a DAT VIN lekérdezése ad segítséget. Az alvázsám (VIN) feldolgozásával a jármű egyértelművé válik, a rendszer pontosan feltünteti a felszereltséget, szériát és extrát külön-külön, ill. még a színekódot is megadja.

A DAT javítási kalkulációs rendszere ár/érték arányban és minőségben egyedülálló.

Az elérhetőségeink:

DAT Austria GmbH Magyarországi Fióktelepe

H-1074 Budapest, Rákóczi út 70-72.

Tel.: 06-30-293-3402, 06-30-986-2200

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

