

Hírlevél - 2018/március első szám



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



Felhívás Nívó díj jelölésre

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

Útmutató a szavazólapok kitöltéséhez

A szavazást a mellékelt szavazólapon kérjük benyújtani. Ha valamely kategóriában nem kíván a jelölő jelöltet állítani, kérjük azt üresen hagyni.

Ha a jelölőlapon feltüntetett adatok közül valamelyik nem ismert a jelölő számára (pl. a jelölt által forgalmazott márkák), hagyja üresen, a jelölőbizottság azokat az adatokat pótolja.

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

A szakmai Nívó díjat a mellékelt kritériumok alapján teheti meg kollégáira a márkakereskedő. Kérjük ezt kitöltve a szavazólapokhoz mellékeljük. Amennyiben nem tud minden kérdésre a kritériumok listájában válaszolni, akkor is tegye meg javaslatát a jelölő a szükséges adatokat amennyiben szükséges döntéshozatalhoz, a jelölőbizottság pótolja. Itt elsősorban az elért szakmai eredményeket, sikereket, kérjük kiemelni. Ennek a díjnak az odaítélését a GÉMOSZ elnöksége végzi, a kitöltött kérdőívek alapján.

A Nívó díj díjazottait a legtöbb ajánlást kapott jelöltek közül 2018 évben is 8 tagú, független, szakmai kuratórium választja ki.

A jelölőbizottság tagjai:

| | | |
|----------------|------------------------------|----------------|
| Bodó László | 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 tudják keresni.

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

Köszönettel: Szavazóbizottság



A károsanyag kibocsátás alapú adózásra való áttérés lehetőségei – Nemzetközi kitekintés

Gablini Gábor a GÉMOSZ elnöke 2018. február 28-án, előadást tartott a Magyar Lízingszövetség elnökségének ülésén a gépjárműadók károsanyag kibocsátás alapú meghatározásának lehetőségeiről, kitekintést adva az európai szokásokra.

A gépjárművek esetében 3 fajta adóteher jelentkezik:

- a vásárlással kapcsolatosan felmerülő adók, pl.: a regisztrációs adó, regisztrációs díjak és az ÁFA
- a gépkocsi tulajdonlásához kapcsolódó adók, pl.: az éves gépjárműadó, az útdíjak és a forgalmat terhelő adók (pl.: autópálya díjak)
- a gépjármű használatával kapcsolatos adók, (pl.: az üzemanyag adója)

A szállítási szektor 2000-ben a világ energiafelhasználásának 21,8%-áért felelt, az előrejelzések szerint 2050-ben ez a szám elérheti majd a 34%-ot. Az Európai Unióban 2012-ben a közúti forgalom a második legnagyobb energiafogyasztó szektor volt, a kibocsátás tekintetében viszont a leggyorsabban növekvő: 1990 és 2000 között kb. 20%-ot növekedett a széndioxid kibocsátás szintje. Az Európai Unió környezetvédelmi célként határozta meg, hogy 2020-ra a széndioxid kibocsátás szintje a tagállamokban 20%-kal legyen kevesebb, mint 1990-ben volt.

Gazdasági tanulmányok kimutatták, hogy az adók hatékonyabb eszközök arra, hogy a légszennyezési szint csökkenjen, mint a direkt ellenőrző és korlátozó intézkedések bevezetése. Az EU kibocsátási céljainak eléréséhez most inkább az üzemanyag takarékosagra fókuszálnak, és így közvetett célként jelenik meg a káros anyag kibocsátás csökkentése. Az EU tagállamokban már bevett szokás a CO₂ kibocsátás alapján kivetni a gépjárműveket terhelő adót. 2017-ben 20 tagország választotta gépjárműadó alapjául a CO₂ kibocsátást (Magyarország nincs ezek között, forrás: ACEA).

Az autógyártók a következő alapelveket tartják a jövőben fontosnak:

- Kizárólag a CO₂ kibocsátást vegyék alapul a gépkocsiadóknál,
- technológiailag semleges legyen az alkalmazott rendszer

A minden új autóra kötelező károsanyag-kibocsátást szabályozó célszámok az autógyártókra vonatkoznak. A megfelelés elmulasztása pénzbírsággal jár. A szabályozás 2009 óta van érvényben, fokozatosan

szigorodik, teret hagyva az érintetteknek az alkalmazkodásra, a technológiai innovációra. A szabályozás értelmében 2015-re egy új autó átlagos CO₂-kibocsátása nem haladhatta meg a 118,1 g-ot. Ez a célszám 2021-re 95 g CO₂/km-re csökken. A 2021-es célszám teljesítése azt jelenti, hogy bő 10 év alatt kb. 35%-kal csökken egy új autó átlagos CO₂ kibocsátása.

Ausztria, Belgium, Hollandia, Írország, Portugália és Szlovénia egy új javaslatban, a jelenleg meghatározott 30 százalékos célnál is nagyobb mértékben, 40 százalékkal csökkentené 2030-ig az autók széndioxid-kibocsátását a 2021-es szinthez képest. A célszám emelése mellett a széndioxid-kibocsátás számítási módján is jelentősen változtatnának, az úgynevezett lábnyom alapú, az abszolút kibocsátás csökkentését támogató megközelítésre váltva. A lábnyom alapú megközelítés ugyanis az autók tömegének csökkentésére is motiválhatja a piacot, ami fenntarthatósági szempontból kívánatos fejlemény lenne.

Az 2018.09.01, Euro 6c, 2019.09.01, Euro 6d olyan jelentős szigorítások, amelyek miatt nagyon sok gyártó kényszerül belsőégésű motorokat kivonni a kínálatból. Amennyiben nem lesz kompromisszum a dízelek ügyében, a gyártók kibocsátási átlaga csak jelentős további fejlesztésekkel, illetve intenzív „elektromosítással” csökkenhet! A gyors technológiai váltás növeli a bizonytalanságot, átalakítja a vásárlók elvárásait, közlekedési szokásait, csökkenti a finanszírozói tervezhetőséget, (például: maradványérték, stb.) és nem utolsósorban növeli a márkakereskedő – finanszírozó – autópark kezelő egymásra utaltságát.

Generációváltás az autókereskedelemben – Kovács Autóház Kft.



A Kovács Autóház 1992-ben kezdte meg Monoron az új és használt Toyota modellek értékesítését és szervizelését. Már az alapítás előtt is több éves szerviz tapasztalattal rendelkeztek, hiszen korábban is szolgáltatásaik meghatározó részét képezte a gépkocsijavítás.

Igazi családi sikertörténet az övék, vallja Kovács Péter tulajdonos, hiszen a kereskedés megnyitásakor mindössze 6 dolgozót foglalkoztattak és csupán 150 állandó ügyfelük volt, mely az elmúlt két és fél évtized alatt meghaladta a 24 ezret, dolgozóik száma pedig 54 főre emelkedett. Monori telephelyükön négyszáz négyzetméteres bemutatóteremmel, minden igényt kielégítő, korszerű tizállásos műhellyel, légkondicionált ügyfélváróval, büfével, parkkal és zárt parkolóval várják ügyfeleiket a 4-es számú főút 35-ös kilométerénél.



Az értékesítési eredményeket figyelembe véve 2007-ben úgy döntöttek, hogy a Toyota hazai importőrének támogatásával, megépítik az ország második, és Pest megye első hivatalos Lexus márkaszervizét Monoron.

A Kovács Autóház Kft. története 2013-ban egy újabb izgalmas fejezethez ért, amikor megvásárolták a szegedi Toyota márkakereskedést. Céljuk az volt, hogy monori képviselőükhöz hasonlóan teljes körű szolgáltatás csomagot biztosítsanak ügyfeleik számára Csongrád megyében is, Szegeden, a Dorozsmai út 9. szám alatt.

A monori példát követve a szegedi telephelyen is megkezdtek 2014-ben a Lexus gépjárművek javítását, ahol luxus körülményeket kínáló ügyfélváróval és mindenre kiterjedő szolgáltatáscsomaggal várják a Lexus tulajdonosokat.

A Kovács Autóház Kft. életében 2017. május 1-vel új időszámítás kezdődött el, mikor hivatalosan is megkezdte működését Magyarország második Lexus márkakereskedése: a Lexus Szeged.

És a családi sikertörténet tovább folytatódik, hiszen a Kovács Autóház Kft alapítójának, Kovács Péter tulajdonosnak két gyermeke van, Szilvia és Péter, akik édesapjuk mellett a családi vállalkozásban dolgoznak.

Szilvia, az idősebbik gyermek, egészségügyi főiskolát végzett, mert úgy gondolta, hogy az egészségügyben találja meg hivatását. Pár hónap elteltével viszont be kellett látnia, hogy az a munka nem elégíti ki az igényeit. Ekkor vetődött fel a családban, hogy próbálja ki magát Toyota kerekedésükben. Kezdetben sok tanulással gépkocsi értékesítőként dolgozott, amit az ügyfelek visszajelzése szerint kimagaslóan végzett. A sok dicséret és elismerés növelte önbizalmát és a vállalkozás hírnevét.

Időközben férjhez ment és gyermeke született. Rövid távollét után, 2008-ban visszatért a kereskedésbe, ahol újabb területekkel ismerkedett, a könyveléssel, pénzügyekkel és az autópark kezeléssel.

A mai napig is ez a két fő terület, amiben tevékenykedik és nagyban segíti a cég működését.



Péter a gimnáziumi évek után rögtön a kereskedésben kezdett dolgozni. Fiú lévén vonzódott az autókhoz,



a technikához, hiszen ebben a közegben nőtt fel, nem volt kérdés, hogy a szakmával a szerviz területén kezdett ismerkedni. Az autószerelőktől elsajátított ismereteket a következő években kiválóan alkalmazta tevékenysége során. Következő kihívás számára az új autókhoz a tartozékok ajánlása, értékesítése, ehhez kapcsolódóan a precízebb, magasabb szintű optikai tuning tervezése. Ez az a feladat, amiben a vevők elképzeléseit valóra váltva büszkén és elégedetten dolgozott. Közben nagy figyelmet fordított az informatikára, képezte magát, tudva, hogy az informatikai rendszer fejlesztése nélkül nem lehet már egy vállalkozást működtetni. Az évek múlásával a vállalkozás informatikai rendszerének felügyelete az ő hatáskörébe került. Ma már a szegedi Lexus márkakereskedés vezetője. A Lexus márka értékesítése vezetése alatt, már az első hat hónapban olyan sikereket ért, amiről édesapja álmodni sem mert.

Kovács Péter büszke a gyermekeire, akik mindenben támogatják, és unokáira, akik a mindennapok örömét adják. „Szülőként azt látni, hogy milyen utat jártak, járnak be gyermekeink, örömmel és bizakodással tölt el. Ennek fényében biztosítottam látom a vállalkozásunk jövőképét, bízom abban, hogy mind a két gyermekünk továbbra is segíti munkánkat.”- vallja.

Családi vállalkozás – ahogy Angliában működik: a Vospers Family

összeállította: **Konkoly Eszter, a GÉMOSZ Elnökségi tagja**



Az év elején indítottunk egy sorozatot a generációváltásról a magyar márkakereskedéseknél. Most bemutatunk egy példát arra, hogyan történik ez máshol.

A fényképen a Vospers ügyvezető igazgatója, Nick Vosper és édesapja és egyben a cég elnöke, Peter Vosper.

„Mint üzlet, alkalmazkodnunk és változnunk kell, többlet értéket kell adnunk hozzá. A franchise dealernek kivételes szolgáltatást kell nyújtania, jóval afölött, amit egy független szereplő nyújthat” –

mondja Nick Vosper, a Vospers Motor House ügyvezető igazgatója, melyet nagyapja alapított és amelynek jelenleg édesapja, Peter Vosper az elnöke, az AM100 csoport tagja *(a 100 legnagyobb autókereskedő, nem cégnév – a ford. megjegyzése).*

A családi márkakereskedő cégcsoportnak komoly múltja van – 1946 óta folytatják az üzleti tevékenységüket. Az évtizedek alatt Devon és Cornwall megyékben jól ismert márkanév lett, a két megyében 14, személy és kishaszon gépjárművet forgalmazó márkakereskedésük, három kölcsönző állomásuk és két kárrendezési, javítási központjuk van. 730 alkalmazottal a régió 20 legnagyobb munkaadója között van, így a Vosper család tudja, az örökségük gondos menedzselést igényel. Mivel a gépjármű szektor az elkövetkezendő évtizedben komoly fejlődésnek néz elébe, a gépjármű kereskedelemben valószínűleg szükségesek lesznek új stratégiák és működési modellek, és a csoportot megfelelően kell pozicionálni annak érdekében, hogy gyarapodhasson.

Nick Vosper 1996 óta dolgozik a cégcsoportnál, de időt szánt az MBA (Masters in Business Administration – Közgazdasági diploma) megszerzésére az exeteri egyetemen, mielőtt 2011-ben az ügyvezető igazgatói pozíciót megkapta volna. Az ő példája nyomán a Vospers azóta is támogatja – és teljes mértékben állja a költségeket – az MBA képzések végzését, esti vagy levelező formában, számos más senior menedzsment tagnak. Nick MBA diplomáján kívül Peter Vosper címzetes doktori címet kapott közgazdaságból a Plymouth Egyetemtől az üzleti szakértelme elismeréseképpen.

A Vospers vallja, hogy felbecsülhetetlen, ha valakinek megvannak azok a képességei és kompetenciái, amelyekkel egy lépéssel hátrébb áll a napi nyomás alól és stratégiai megfontolásokat is figyelembe vehet.

Nick a következőket mondta: „Amikor a napi feladataikat végzik az emberek, akkor makrogazdasági szinten nem találkoznak kihívásokkal. Nem látják a külső tényezőket, például a Brexitet, amik befolyásolhatják az üzletet. Ha nem találkozol ezekkel a kihívásokkal, nem vagy kész a változásra, változtatásokra. Miután elvégezték a képzést, más emberekké váltak. Fantasztikus ezt látni. Azt szeretnénk, hogy az autókereskedelem mögé lássanak, más iparágakról is tanuljanak, a stratégiai menedzsment és a pénzügyi menedzselés kereteit is elsajátítsák.”

Peter Vosper a következőkkel egészítette ki: a márkakereskedés csoport cégeinek menedzsmentjei jelentős nyomás alatt vannak, mert csak vékony profit érhető el, így az az igazi üzlet, amit nagyon jól csinálnak. Mivel új mobilitási megoldások és az elektromos illetve hidrogén meghajtás is szóba kerülnek az iparágban, úgy véli, a vevőszolgálat – ami hagyományosan a profit jelentős részét hozza – radikálisan megváltozhat 2030-ra.

Ő és Nick jelentősen átformálták a cégcsoportot az elmúlt 20 évben, a működést, ami teljes egészében a Fordtól függött 30 éven át, átalakították multi-branding márkakereskedői és márkaszerviz tevékenységgé olasz, francia és japán márkákkal, több helyszínnel. Meggyőződésük, hogy a jövő megköveteli, hogy bizonyos nagyságú márkakereskedői cégcsoportok hatékonyságát az jelentse, hogy nagy arányban értékesítenek és szervizelnek és van kapacitásuk arra is, hogy új ötleteket próbálnak ki kicsiben, ami nem okoz fennakadást az össz-teljesítményükben.

A Vospers név is, mint régi márkanév, sokat számít. Nagy üzleti csoport a délnyugaton, de ügyfelei számára hangsúlyozza, hogy családi üzlet és a családtagok aktív szerepet játszanak a mindennapos munkában. Peter és Nick mint az üzlet arcai, erősen jelen vannak a helyi ügyekben és szponzorációban, és ha a hűséges ügyfelek néhanapján telefonon kériik “Vosper urat”, ekkor kapcsolják is közvetlenül valamelyiküket.

Peter a következőket mondta: „Azt akarjuk, hogy az emberek jó üzletként tekintsenek ránk, amelyik megoldja az autózással kapcsolatos problémáikat. Csodálatos érzés számomra, amikor a Sainsbury’s-ben *(az egyik legismertebb élelmiszer-lánc Nagy-Britanniában – a ford. megjegyzése)* valaki odajön hozzám beszélgetni. Nem élvezném, ha azt mondanák el ilyenkor, micsoda haszontalan üzlet vagyunk, de az

emberek nem ezt mondják, hanem elégedettek." Nick hozzátette: „Az ügyfeleink 70 éve tőlünk vesznek autót, és azt gondolom, ez már valami!”

Forrás: <https://www.am-online.com/dealer-management/dealer-profiles/vospers-carmakers-must-help-dealers-toward-2-profitability>



DAT pontosság és precizitás

szerző: Tujner Éva, DAT Austria GmbH Magyarország

Egy rövid történet, amely talán érzékelteti a DAT rendszereinek jelentőségét.

Felkerült a sérült járművek börzéjére egy prémium kategóriájú, fiatal autó, kevés kilométerrel, magas felszereltséggel. A börzén szerepelt a motorizáltság, a felszereltség, a károkori érték, tehát a jármű sérülés előtti pillanatában meghatározott piaci értéke. A vételre ajánlatot tevő kereskedő kifizette és elszállította az autót.

A vevő telephelyén kiderült, hogy a felszereltség nem olyan, ahogy az a hirdetésben meg volt adva, de elsősorban a négykerék meghajtás hiánya okozott fejfájást a kereskedőnek és mondjuk ki, bosszantó, hogy ilyen hibák előfordulhatnak. A szakértő így vagy úgy mentesül a hibás adatok megadása alól, hiszen az általa használt rendszer nem hozta pontosan a felszereltséget, amit alkalmazott az értékmeghatározáshoz, vagy a javítási kalkulációhoz, vagyis, ebben az esetben egy összerék meghajtású járművet határozott meg, amely a valóságban nem az.

A DAT rendszerében elvégezve az előbb említett alvázsám azonosítását látszott, hogy ez a jármű normál, nem pedig összerék meghajtású. Ebben az esetben egy ilyen tévedés károkori értékben milliókat jelent, sérült jármű esetében pedig több százezer forintot.

Mi ezt a különbséget szeretnénk Önöknek megajánlani, ezt a pontosságot, precízséget, amelyet a DAT rendszerek az Önök munkájának eredményességéhez adnak, megkímélve Önöket a kellemetlenségektől, az utánajárástól, a felesleges költségektől.

Európában nagyon elismertek a DAT rendszerei, és tudjuk, hogy Magyarországra későn jött be a cég, nehéz a váltás, a megszokás nagy úr, de ez nem kisebbíti a DAT rendszereinek fontosságát, számtalan előnyét és azt, hogy az Önök munkáját nagyban segíti, garantálja a minőséget, és higgyék el, aki rendszereinkkel dolgozik, örömét leli benne.

Az elérhetőségeink:

DAT Austria GmbH Magyarország 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

