

„Az év fiatal márkakereskedője” 2018 – Petrányi Zoltán



2018 évben „Az év fiatal márkakereskedője” Nívódíjat Petrányi Zoltán a Petrányi Cégcsoport ügyvezetője kapta.

Petrányi Zoltán autós családba született, édesapja Petrányi István először autoalkatrészek forgalmazásával foglalkozott, majd 1992-ben megnyitotta az első Ford márkakereskedését a Kerepesi úton.

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, Zoltán már aktívan részt vett a vállalat irányításában. Ennek a telephelynek a vezetését már a kezdetektől ő látta el.

Nagy hangsúlyt fektetett a flotta üzletekre, vezetésével megalakult a Next-Autó flottakezelő cég.

2007-ben kezdte meg a Petrányi Család a budaörsi telephely építését, melyhez egy jelentős beruházási hitelt vettek fel, ezzel a teherrel érkeztek el a válsághoz. A 21. század két legnagyobb válságában a Petrányi cégcsoport nyert. A válság kezelés saját módszerekkel történt, nem a szokásos eszközökkel, mint létszámleépítés vagy költségcsökkentés.

A válsághelyzetekből Zoltán stabilan és erős piaci pozícióval kormányozta ki a cégcsoportot, a 2009-es időszakban főleg a flottaértékesítésre támaszkodva, a COVID időszaka alatt több megoldást is alkalmazva. A Petrányi Cégcsoport ez alatt az idő alatt is tudott fejlődni. A teljes magyarországi autópiacon 2020-ban 18,5%-ot esett, míg a Petrányi Autó 19,5%-ot növekedett árbevételben. 3 év alatt a befektetett eszközök megduplázódtak, a munkavállalók száma 10%-kal növekedett. 2019-ben a Petrányi tulajdonban lévő telephelyek száma is bővült. Mi is történt? A 3200 db cég által üzemeltetett autó adta lehetőséget a gazdaság leállásakor saját kapacitásaik kihasználására fordították, típustól függetlenül betelerelték a szervizekbe a teljes forgalmat. Szolgáltatási, bérleti területen a hosszú távú szerződéskötés helyett a KKV és vállalati igényekhez igazodva bevezették a 3-6-9 havi bérleti konstrukciókat.

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. Zoltán nemcsak a kereskedelemben látja a jövőt. Mobilitási területen teljes körű szolgáltatást kell nyújtani.

Hogy mi a siker titka?

Európa legnagyobb tókerülő vitorlás versenyén, a Kékszalagon 2019-ben abszolút első helyen végzett a csapatával, ahol kormányosként állt a rajthoz. A siker mögött az a menedzsment-szemlélet állt, amit az üzleti életben is folytat. Vezetőként fontosnak tartja, hogy olyan szakemberek vegyék körül, akik munkájukban kimagasló teljesítményt nyújtanak. Mindenkinek más az erőssége, s éppen ebben rejlik a lehetőség, hogy az erőt, a tudást, a szakértelmet egy közös célért egyesítsék.

A Cégcsoport „kormányosaként” az a cél, hogy a kereskedelmi cégből nagyobb szervezetet hoz létre, és többlétszolgáltatást kínál egy kibővült vevőkörnek.

Az ügyfelekkel töltött idő, a tőlük kapott impulzusok sarkallják arra, hogy új üzleti területekre lépjen a cég, ez a motorja az innovációnak. A legfontosabb azonban mindig az ügyfél és a csapat marad, hiszen a Ford Petrányinak ez a múltja, a jelenje és a jövője is.