

GVO – ausztriai tapasztalatok

Igen tisztelt Hölgyeim és Uraim, köszönöm a meghívást, hogy a Magyar Gépjármű-márkakereskedők Országos Szövetsége előtt bemutathatom az Osztrák Szövetségi Gépjármű-kereskedői Szövetséget és annak tevékenységét. Ez az alkalom számomra azért bír különös jelentőséggel, mivel az EU keleti bővítése okán a magyar márkakereskedők hamarosan kollégáink lesznek. Előljáróban szeretném bemutatni Önöknek az osztrák érdekképviselői struktúráját.

Az Osztrák Márkakereskedői Szövetség összesen több mint 10 000 tagüzemnek a képviselője a gépjármű-kereskedelem, motorkereskedelem, motorcsónak-, gumibroncs-kereskedelem, alkatrész- és tartozékkereskedelem területéről. A gépjármű-kereskedelem területén 4200 üzemet képviselünk, amely 2700 márkakereskedőből, kb. 1500 szabad használtautó-kereskedésből, valamint kb. 35 autóimportőr-ből tevődik össze. Ausztriában összesen kb. 5600 kis és közepes gépjárműüzem működik, amelyhez ugyanúgy tartoznak a márkakereskedők, mint a szabad gépjármű-kereskedők és szervizek. Egy átlagos osztrák kereskedő évente kb. 100 gépjárművet forgalmaz. Ausztriában évente kb. 275 000–295 000 gépjárműre adnak ki első forgalmi engedélyt. Az osztrák gépjárműgazdaság, -kereskedelem és a szervizek összesen 15 milliárd euró éves forgalmat bonyolítanak. Az iparág majdnem 70 000 munkatársat foglalkoztat, és az üzemekben összesen kb. 8000 ipari tanulót képeznek. Egy átlagos méretű üzemnél 8,9 munkavállaló dolgozik, a kereskedők 50%-a kevesebb mint 5 munkavállalót, a kereskedők 5%-a több mint 50 munkavállalót foglalkoztat. A használtautó-piac Ausztriában kb. 700 000 darabot tesz ki évente, ennek a fele – tehát 350 000 darab – gépjármű-szakkereskedésben kerül értékesítésre. Jelenleg úgy néz ki, hogy a gépjárműszalonok 80%-a 1 márkát értékesít. A gazdasági adatokkal kapcsolatban még el kell mondani azt is, hogy az átlagos forgalomra vetített nyereség (nyereség a forgalom százalékában) kereskedőknél 0,7%, gépjárműszervizeknél kb. 0,9%. A sajáttőke-hányad átlagban 12%. Az átlagos állásidő körülbelül 123 napot tesz ki. A használt gépjármű beszámítási aránya új gépjármű vásárlásánál kb. 70%. Ennyit a számokról annak érdekében, hogy egy durva áttekintést adjak az osztrák gépjármű-kereskedelem struktúrájáról.

Most szeretnék rátérni munkánk tartalmi súlypontjára. Ahogy azt Önök is tudják, a gépjármű-csoportmentességi rendelet az elmúlt három év vitáinak a középpontjában volt. Szövetségünk úgy az importőröknek, mint a kereskedőknek felkínálta az értékesítési szerződések jogi vizsgálatát, minek következtében számos szerződést átvizsgálásra be is küldtek. Majdnem az összes márkaszempontjából megállapítást nyert, hogy a szerződések számos problémás rendelkezést tartalmaznak, különösen, amióta a gazdasági keretfeltételek jelentős mértékben megváltoztak. A minőségi standardokat jelentősen megemelték, az árrést csökkentették és számos bónuszt vezettek be, amik viszont különböző kritériumoktól függenek, és ezáltal nem jelentenek a vállalat számára egy megbízható, kalkulálható jövedelemforrást. Az elkövetkező hónapokban fog megmutatkozni, hogyan lehet gazdálkodni a megváltozott keretfeltételek mellett. Szövetségünk a további tárgyalásokra elkészített a gépjárműimportőrökkel egy minta költségszámítást új gépjárművek értékesítésére, amely alapján meg lehet majd állapítani, hogy egy új gépjármű értékesítése milyen költségeket jelent egy gépjárműüzem számára a megváltozott, megnövelt minőségi feltételek mellett. Az elmúlt évek ezen költségszámítása igen nagy segítséget nyújtott az importőrökkel folytatott márkaszempontú tárgyalásoknál.

(Folytatás a 65. oldalon.)

Az előadás a GÉMOSZ II. Konferenciáján, 2003. november 26-án hangzott el.



Heinz Havelka,
az Osztrák Márkakereskedői Szövetség
elnöke