



20 éves az Automeister



ÓRI PÉTER

Október 3-5. között tartotta Nemzetközi Konferenciáját a 20. születésnapját ünneplő Automeister szervizkonceptió a budapesti Ramada Resort Szállodában. A jubileumi konferenciának a megszervezése nagy esemény és megtiszteltetés az Autonet életében, melyet a német céggel együtt vittek sikerre. Az öt országból érkezett több mint 150 szervizt képviselő anyanyelv szerint külön termekben foglalt helyet, ami elősegítette az előadásokon való aktív részvételt. Az Autonet munkatársai a régióban (országban) felmerülő speciális lehetőségekről, újdonságokról és a felmerülő problémákról tartottak előadásokat. Az előadások végére a „magyar teremben” sikerült kerekasztal-beszélgetésre emlékeztető hangulatot teremteni.

A beszélgetések fő témája minden esetben a szervizek erősítésének és segítségének lehetősége volt. A tanácskozás a konferenciát követő programokon sem hagyott alább, így nemcsak élményekben, hanem szakmai tartalomban is gazdag hétvégét töltöttek Budapesten a meghívottak.

Az Automeister franchise-hálózat már 20 éve van jelen a szervizpiacon Németországtól Ausztrián és hazánkon át Romániáig, sőt már Szlovéniában is képviselteti magát. Ezen alkalomból október 3-a és 5-e között tartottak nemzetközi konferenciát, melyre mind a 177 tagot meghívták, hogy ismertes-

sék az újdonságokat és a szervizeket érintő változásokat, a társalgások alkalmával pedig helyzetjelentést kapjanak a szervizek mindennapjairól, problémáiról és visszacsatolást az eddigi közös munka eredményességéről. A résztvevőket 3 csoportra osztották: a 116 német és osztrák tag, a 46 román

szerviz és a 15 magyar és szlovén tag külön termekben foglalhattak helyet, így nemcsak a nyelvi problémákat oldották fel, hanem a régiók szerinti szétválasztás a helyi sajátosságok kiemelését is elősegítette. A „magyar teremben” Szalai György, az Autonet új magyar ügyvezetője szólalt fel először. Elmondta, hogy célja a vevőorientált-ság erősítése, hogy minden partnerük érezze, hogy ő a legfontosabb. A rövid köszöntő után kezdődtek a tematikus előadások.

Zolcsák Norbert az Autonet egészéről tartott tájékoztatót, melyben elmondta, hogy az Autonet továbbra is a B2B- (Business to Business) kereskedelemben látja a jövőt, ahol csak a szervizek vehetnek alkatrészt, hiszen ők lesznek azok, akik végül be is építik azokat, és vállalják a felelősséget a munkájukért. Az idei évben eddig 26%-os forgalomnövekedést ért el a cég, ami a partnerek növekedését is jelzi. Az Automeister-partnerek esetében 20% ez az érték. Zolcsák Norbert azt is elpanaszolta, hogy a mai üzleti életben érezhető a kizárólagos B2B-kereskedelem negatív hatása, és az Autonet, mint az alkatrészpiac Don Quijote-ja, folyamatos szélmalomharcot vív az utcára áruulás és az illegális szervizek alkatrészellátása ellen. Az Automeister-hálózatról pedig azt mondta, hogy a jelenlegi 12 magyar szerviz már képes a követelmény minőségi standardot tartani, és szeretnék a képviselők számát bővíteni, de semmi esetre sem engedményekkel, az eddigi kemény munkával elért minőségből adott engedménnyel. A tervek szerint 2015 végére már minden megyeszékhelyen legalább egy, Budapesten minimum 5 Automeister-szerviz lesz.

Kelemen Csiki Tünde folytatta az előadók sorát, már kifejezetten az Automeister-hálózatra koncentrálva. A márkaszervizek számának drasztikus csökkenéséről számolt be, hiszen 2008-tól mára a magyar-

országi márkaszervizek száma közel 50%-kal csökkent. Elmondása szerint ennek az is az oka, hogy sok független szerviz végez márkaszerviz szintű szolgáltatásokat, köztük az Automeister-szervizek. Felhívta a figyelmet az auditok fontosságára is, melyek célja nemcsak az ellenőrzés, hanem egyfajta tükrözés minden szerviznek, ami a hiányosságokkal való szembesítés révén elősegíti a minőségi javulást.

Körülbelül egy éve vezették be a flottakiszolgálást, melytől azt várják, hogy kiszámítható, folyamatos bevételi forrást jelent az akcióban részt vevő szervizeknek. A programban való részvétel fakultatív, de a 12 magyar szervizből 11 veszi ki a részét a flottakiszolgálásban. A rendszer előnye, hogy a flottaüzemeltető az Autonettel van kapcsolatban, így a szervizre kisebb adminisztrációs munka hárul, valamint az anyagi biztonság is nagyobb, hiszen a számlákat a szervizek felé az Autonet rendezi. A Fleet 1 rendszerben rejlő potenciálok további kiaknázásához szintén szükség van a hálózat növelésére, az országos lefedettség elérésére.

Ruzsila Levente, az Autonet marketingese az Automeister-hálózat tagjainak készített és rendszeresen frissítésre kerülő reklámanyagokról és marketingeszközökről tartott bemutatót. Az automeister.hu honlap 2015-től megújul és új funkciók lesznek elérhetőek benne. Az újítástól nemcsak a használhatóságot, hanem a látogatottságot is szeretnék fokozni, ami jelenleg több ezer oldalmegtekintést jelent havonta. Szintén megújul az Infomeister magazin, amiben több információ, akció és reklám fog szerepelni a jövőben. Az Automeister-szervizek az Autonetten keresztül automatikusan részt vesznek a Látni és Látszani kampányban, melytől nemcsak forgalomnövekedést várnak, hanem a szervizeknek a közlekedésbiztonság növelésén keresztül a

társadalmi szerepvállalását is kifejezi. Újdonságnak számít a PIT-Stop Roadshow is, mely 2015-ben indul be igazán. Itt lehetőség nyílik egy frekventált helyre kivonulni és ingyenes állapotfelmérést tartani, melyhez a felszereléseket az Autonet biztosítja. A vizsgálat során az alábbi alkatrészeket ellenőrzik a részt vevő szervizek:

- gumi,
- lengéscsillapító,
- fényzóró,
- fékfolyadék,
- akkumulátor.

Természetesen a szerviz saját szakállára további ellenőrzéseket is felvehet a listára. Az esemény alapvetően 1 napos, de szintén a szerviz hajlandóságától függően akár 2 naposra is bővíthető.

A marketingújdonságok után az Autonet Service Management program került terítékre. A szoftver teljes mértékben Autonet-fejlesztés, a szervizek igényeire szabva készült. Felépítése moduláris, így minden szerviz a saját használati módjának megfelelő csomagot tudja kiválasztani. A szoftver az alábbi funkciókat tartalmazza:

- Szervizmenedzsment,
- Online elektronikus katalógus,
- Technikai információk,
- Számlázás,
- Készletkezelés.
- A szervizmenedzsment minden verzióban megtalálható, és az alábbi lehetőségeket tartalmazza:
- Ügyfelek és autók nyilvántartása.
- Árjajánlat, megrendelő és munkalap készítése és követése.
- Ügyfélre szabott kedvezmények beállítása.
- E-mail küldés lehetősége az ügyfeleknek.
- Menedzseri statisztikák és jelentések.
- Munkálatok előjegyzése (műhelyállás, szerelők és munkaidő szerint).
- Adatbázisok automatikus biztonsági mentése.



- Automatikus frissítések.
 - Hálózatban való üzemeltetés.
- A technikai információk különböző szintjei különböző modulokhoz tartoznak:
- Gyártó által javasolt munkaidőnormák (M1).
 - Időszakos karbantartási adatok (M1).
 - Beállítási adatok (M2).
 - Műszaki kézikönyvek (M2).
 - Kapcsolási rajzok (M2).
 - Gumiabroncsadatok (M2).
 - Gépjárműadatok (M2).
 - Gyári visszahívások (M2).

Az M3-as modul a készletkezelést tartalmazza. Elsősorban Autonet készletkezelésre tervezték a szoftvert, de más beszállítói készletkezelés is lehetséges vele. Az M4-es modul a tehergépjárműves adatbázissal egészül ki. A szoftver DEMO verzióját lehetőség van 1 hónapos próbaidővel ingyenesen igényelni. A műszaki oktatásról Ruzsa János tartott ismertetőt. Elmondta, hogy meghallgatja a szervizek véleményét, és a kérések alapján dolgozzák ki a tanfolyamokat. A Dunakeszin lévő oktatóműhely felszereltsége fokozatosan nő, így egyre szélesebb témakörben van lehetőség az oktatások megtartására. Zolcsák úr fejezte be az előadások sorozatát a gumiabroncs témával. Az Autonet magyarországi rendszerébe

nemrég került be a gumiabroncs-értékesítés. Nemcsak autószerzők, hanem gumiszerzők is csatlakozhatnak az Autonet kiszolgáló rendszeréhez, ráadásul gépeket is vásárolhatnak. 14 abroncsmárka van jelenleg raktárkészletben, és további 8 márka érhető el megrendelésre. 1–3 napon belül több mint 10 000 cikkszám beszerzését tudják vállalni, ma már látható piaci részesedéssel rendelkeznek. Az elmúlt 9 hónapban több mint 25 000 gumiabroncsot értékesítettek. További előnye az Autonetes gumirendelésnek, hogy az alkatrészekkel együtt történik a kiszállítás, ami Budapesten akár napi 8-szor is igényelhető.

Az előadások után vette kezdetét a beszélgetés, melynek fő témája a szervizek helyzete, és a lehetséges megoldások az úgynevezett hozott alkatrészekkel történő munka megoldására. A szervizek szerint ma már 10 ügyfélből 2 hoz valamilyen alkatrészt beépítésre, ami nagy aránynak tekinthető. A beszélgetés során felmerült ötleteket és a szervizek véleményét összegyűjtötték, hogy azokat továbbgondolva egységes stratégiát dolgozhassanak ki a jelenség visszaszorítására, ami nemcsak az alkatrész-értékesítés ár-rését veszi ki a szervizek bevételeiből, hanem a beszerelt alkatrész minőségét bizonytalanságát is növeli, miközben

a szerelő cégnek kell tartania a hátát az esetleges meghibásodások miatt. A tanácskozás az idő lejártával sem hagyott alább, a tagok egymás között is tapasztalatot cseréltek, és ha lehetett, tanácsokkal látták el társaikat.

A konferencia után kikapcsolódásként a meghívott tagok egy budapesti városnézésen vettek részt, ahol lazább keretek között társaloghattak tovább. A városi túrát a Lázár Lovasparkban zárták, ahol a vendégek megismerkedhettek az ősi magyar lovas hagyományokkal és belekóstolhattak a magyar gasztronómiába is. A vacsora végén az Autonet egy 4 m magas és 70 m széles fáklyából készített Automeister-logóval lepte meg a tagokat és koronázta meg a jubileumi ünnepeket. A programok alatt érezhető volt az együttműködésre való hajlandóság és a csapatban gondolkodás, aminek előnyeit csak akkor tapasztalhatjuk meg, ha egy egységes csoport tagjai vagyunk. Az Autonet pedig egy olyan cégcsoport, melybe jelenleg 13 cég tartozik, és 4 országban van jelen. Mondhatjuk, hogy Közép-Kelet-Európa egyik meghatározó gazdasági szereplője az Autonet-csoport, melynek 12 országra van opcionális joga Automeister-hálózatot üzemeltetni, így biztosak lehetünk benne, hogy a tagok száma a jövőben radikálisan nőni fog. ■