

Vážený obchodný partner Nissan,

Týmto sa na Vás obraciame v mene celej dilerkej siete Nissan s požiadavkou na spoločné stretnutie s cieľom riešiť kľúčové problémy dílerov. Dôvodom tejto požiadavky sú pretrvávajúce neuspokojivé hospodárske výsledky dílerov, čo má bezprostredný vplyv na schopnosť dílerov plniť požiadavky kladené výrobcom. Tlak na dílerov sa prenáša do škrtoch nákladov vo všetkých oblastiach, a to najmä ľudských zdrojov, prezentácie značky na trhu, starostlivosti o zákazníkov a podobne, čo sa môže veľmi rýchlo vymknúť spod kontroly a spôsobiť kolaps značky na trhu! Z tohto dôvodu považujeme riešenie načrtnutých problémov za bezodkladné, v opačnom prípade hrozí strata pozície značky Nissan na trhu, prípadne vznik iných škôd pre značku, ktoré budú mať dlhodobý negatívny vplyv na jej angažovanie sa v prostredí trhu SK.

Na základe aktívnej participácie dominantnej časti dílerov Nissan bol vypracovaný nasledujúci zoznam kľúčových problémov, vrátane navrhovaného spôsobu ich riešenia. Podotýkame, že vo všetkých prípadoch je navrhované riešenie maximálne na úrovni štandardnej obchodnej politiky konkurenčných značiek na SK trhu, preto návrh riešenia zo strany Nissan nad rámec definovanej úrovne je viac ako žiadúce.

1. Financovanie

- Krátke maximálne financovanie skladu len 180 dní (po 180 dňoch sankčný úrok 10%!!!)
- Krátka doba bezúročného financovania 60 dní
- 61 – 180 dní = úrok je cca 3,2 %
- Systém dobropisov je maximálne neprehľadný. Autá sú predávané so stratou a následne až po niekoľkých mesiacoch sú zľavy dobropisované, čím díleri financujú Nissan.

Návrh riešenia:

- *Financovanie 360 dní*
- *Výška úročenia závislá na úrovni penetrácií retailových produktov. Pri penetrácií nad 40% úročenie 0%*
- *Zľavy na vozidlá zahrnuté do faktúr (nie vyplácanie cez dobropisy)*

2. Fixná marža

- Pravidelne je zasahované do zazmluvnenej fixnej marže dílera bez akéhokoľvek súhlasu dilerkej siete, formou participácie na predajných akciách Nissan.

Návrh riešenia:

- *Žiadna participácia dilerov na kampaniach, bez väčšinového súhlasu siete.
(Konkurencieschopné pozicionovanie produktov na trhu je zodpovednosť výrobcu,
s ohľadom na vyššie uvedené, dileri jednoducho nemajú zdroje, ktoré vedia alokovať v
rámci predajných akcií)*

3. Variabilná marža

- Podmienky sú nezrozumiteľné, extrémne komplikované a v mnohých prípadoch viazané na kritériá, ktoré nevie diler efektívne ovplyvniť. Bonusová schéma je definovaná 8 stranovým dokumentom, ktorý stráca akýkoľvek motivačný charakter.

Návrh riešenia:

- *Výrazne zjednodušiť podmienky dosiahnutia variabilnej marže.*
- *Používať výhradne kritériá, ktoré dokáže diler v plnej miere efektívne ovplyvniť*
- *Používať výhradne predajné kritériá, je neakceptovateľné, aby výsledky servisu mali vplyv na maržu vozidiel.*

4. Sklad vozidiel

- Štruktúra skladu je neprijateľná, mnohé podmienky prakticky nesplniteľné, výsledkom je neúmerné zaťaženie zdrojov dílera. Požiadavka na sklad 1,5x mesačného predaja je neštandardná, pritom nemá absolútne žiadnu oporu vo forme podpory výrobcu. Demo podpora je tak nízka, že nijako nemotivuje klientov ku kúpe takto jazdených vozidiel.

Návrh riešenia:

- *Ex-Demo počítané do minimálneho skladu dílera*
- *Demo podpora minimálne 5% nad fleetovú kampaň*
- *Povinná výmena demo vozidla až po jeho predaji konečnému klientovi*
- *Minimálny sklad pozostávajúci len z vozidiel, ktoré sú marketingovo podporované výrobcom (prečo má diler povinnosť držať skladoom vozidlá, na ktoré zabudol aj výrobca??)*

5. Administratívna náročnosť

- Prakticky vo všetkých oblastiach. Neskutočné množstvo reportov, dožiadavania dokladov, opakovanej komunikácie a inej neefektívnej činnosti. Absencia akékoľvek integrovanej IT podpory (17 a viac odlišných systémov Nissan!!!) Absencia DMS systému

a tak ďalej. Výsledok je potreba zamestnávať viac zamestnancov, ktorí túto absenciu substituujú ako je štandard.

Návrh riešenia:

- *Rapidne zníženie administratívy alebo navýšenie marže vozidiel/ND (tak, aby bol diler schopný zamestnávať ľudí navyše)*

6. ND

- neustále zmeny v termíne ETD pri dodávkach náhradných dielov
- účtovanie urgentnej prirážky aj v prípade, že náhradné diely nie sú dodané v riadnom termíne
- pri karosárskych opravách, náhradné diely sú objednané normál, cena a dĺžka opravy je dohodnutá so zákazníkom, diel príde poškodený a aby bol dodržaný termín ukončenia opravy, diel sa musí objednať urgentne, to znamená, že stratu hradí diler
- viditeľnosť ND v sklade v Amsterdame
- manipulácia s garančnými ND bez pokrytia nákladov dílera

Návrh riešenia:

- *marža na garančné ND vo výške 8% (tak, aby boli pokryté aspoň náklady na manipuláciu s takým typom ND)*
- *zmeny spôsobu a podmienok dodávok ND*

Miesto:
MARTIN

Dátum:
28.11.2016

Diler:
J.M.MARTIN
360050

J.M.MARTIN, spol. s r.o.
autORIZOVANÝ DEALER NISSAN
Tolárova 35 B, 036 01 MARTIN
IČO: 3628786 DIČ: 2020431600
IČ DIČ: H.6K2020431600 /E