

SZAKDOLGOZATI TÉMAVÁZLAT és ÖSSZEFOGLALÁS

(Szövegszerkesztővel töltendő ki! Benyújtandó pdf formátumban 1 példányban)

Hallgató neve: Koller Róbert
Neptun kódja: F2ATQ9
Munkarend: Levelező
Szak/specializáció: Gazdálkodási és Menedzsment szak, Vállalkozás
Menedzsment specializáció
Értesítési címe: 8900 Zalaegerszeg, Rákóczi F. u. 10-22. IV/51.
Telefon (mobil): +3630-3585736
e-mail címe: kollerrobi@yahoo.com

A szakdolgozat címe: „A második esély”
Veterán autók restaurálásának és értékesítésének
jövedelmezősége

A szakdolgozat készítésének helye:

Vállalat neve: Zalaegerszegi Törvényszék
Vállalat címe: 8900 Zalaegerszeg, Várkör u. 2.
Külső konzulens
Neve, beosztása: Felső Marianna, Főosztályvezető-helyettes
E-mail cím, FelsoM@birosag.hu
telefonszám: +3630-3480897

A szakdolgozat részletes vázlata:

Szakdolgozatomban régi vágyam terveit fogom elkészíteni. Egy veterán autókkal foglalkozó vállalkozás profilját fogom felépíteni az első gondolattól az utolsó nyereségi mutatóig, sok mindent átjárva, sok aspektust figyelembe véve. Közel áll ez a téma a szívemhez, hisz magam is dolgoztam műhelyben 3 évig. Autószerelőként végeztem és dolgoztam 20 éves koromig. Nagyon szerettem azt a világot, viszont még jobban érdekelték a közgazdaságtan tudományok. Ezért is külön öröm számomra, hogy ezen a két mesterségen átívelő értekezést készítek, hisz ezekhez a dolgokhoz értek a legjobban, és így végre kapcsolódhatok részben a korábbi tanulmányaimhoz is.

Egy ismerősöm adta az ötletet, aki gépjármű mérnökként dolgozik, és elfantáziáltunk az ötlettel, hogy mi lenne, ha indítanánk egy ilyen vállalkozást? A tervdokumentáció rendelkezésre állt, hisz ez volt az E-business tantárgyra készített beadandó dolgozatom gerince, és annyira jól sikerült, hogy szinte már-már magaménak éreztem a vállalkozást. Éreztem, hogy ezzel a témával még szeretnék foglalkozni, hátha a jövőben tényleg megalapítom a megálmodott vállalkozást.

Szakdolgozatom elején kitérek az import és a vámok területére, hiszen ezek létfontosságúak a járművek beszerzésekor, az országba szállításakor. Ehhez kapcsolódóan az Európai Unió vámpolitikájának rendszerét is felvázolom, hisz a vállalkozás ennek területén fog működni, viszont a fő profil az amerikai autók restaurálása. Szót ejtek még a szállítási logisztikáról, hajózási és földfelszíni szállításról. Fontos kiemelnem a vállalkozás profiljának célcsoportját, a célközönséget. Szintén sarkalatos pont a konkurencia felkutatása.

Munkám fő témája az újjáépítés anyagi vonzatai. A vállalkozás induló költségei, a tőke forrásai, a ráfordítások feltérképezése. Maga a tevékenység költsége, a szervezeti felépítés, a munkavállalók bérezése, a szervezet működési költsége kerül középpontba. Szót ejtek a reklámozásról és annak fontosságáról. Kitérek a vállalati formákra, és hogy ezek közül melyik lenne a legjobb a vállalkozásnak. Konkrét esetpéldán keresztül bemutatom, hogy milyen jövedelmezőségi mutatók érhetők el ebben az iparágban ebben a régióban. Utánajárok a jogszabályi háttérnek, az autók forgalomba helyezéséhez szükséges procedúráknak, és minden ezekkel kapcsolatosan felmerülő költségnek és illetéknek. Műhely/ gép bérlettel, vásárlással kapcsolatosan megvizsgálom az adózással és számlázással kapcsolatos szabályzatokat.

ÖSSZEFOGLALÁS

(benyújtandó pdf formátumban 1 példányban)

„A második esély” -

Veterán autók restaurálásának és értékesítésének

jövedelmezősége

szakdolgozat címe

Koller Róbert

Hallgató neve

munkarend/ /szak/specializációLevelező munkarend, Gazdálkodási és Menedzsment szak, Vállalkozás menedzsment
specializáció

A mai napig nem végeztek lényeges kutatást a növekvő népszerűségnek örvendő és jelentős nemzetközi piaccal rendelkező klasszikus autókba való befektetés nyereségi mutatóival és kockázati jellemzőivel kapcsolatban. A mai bizonytalan gazdasági helyzetben nehéz eldönteni, hogy megéri-e ilyen vállalkozásba kezdeni. Szakdolgozatomban ezekre a kérdésekre kerestem a választ.

Magyarországon is dübörög a trend, miszerint a klasszikus értékű, igényesen restaurált árucikkek legalább akkora, de rendszerint magasabb árat képviselnek, mint az újak. Ezek a tárgyak korukból és presztízsből adódóan olyan eszmei értékkel rendelkeznek, ami bőven pótolja a funkcionalitásukból adódó esetleges hátrányokat.

A számszerű adatok azt mutatják, hogy rendkívüli haszon érhető el ezen a területen. Ennek ellenére, aki most akar belevágni egy ilyen vállalkozásba, az könnyen pórul járhat. A Koronavírus világjárvány okozta gazdasági krízisben ugyanis visszaesett a luxuscikkek iránti kereslet. Szerencsére ezek a hatások nem annyira drasztikusak, mint a 2008-as világválságkor tapasztaltak, mégis óvatosságra intő jelek a vállalkozás indítással kapcsolatban.

Jelentős piaci rést fedezhetünk fel a klasszikus autók felújítása terén. Magyarországon több olyan műhely is van, ahol a kisebb értékű autókat restaurálnak, gondolok itt például a Wartburgokra és Trabantokra, melyek kultikus értéket képviselnek, viszont csak alacsony áron

értékesíthetők. Másfelől pedig olyan műhelyek vannak, melyek az igazán nagy értékű autókra specializálódtak. Az országban kettő olyan műhely van, melyek erre a „közbenső” kategóriára szakosodtak, ezek viszont közel sem fedik le a keresletet. Nem is beszélve a környező országok piacairól, ahol a célközönség még tágabb, és az árak is magasabban mozognak.

Esetpéldámon keresztül érzékeltetem, hogy egy középkategóriájú klasszikus autó restaurálása is nagyon komoly nyereséget indukál. Megállapítást nyert, hogy értékesebb autók esetében a nyereség exponenciálisan nő. Ezáltal az a következtetésem, hogy hatalmas profitot érhet el az, aki ilyen vállalkozásba kezd.

Remélem, hogy a szakdolgozatom felkeltette minden olvasó figyelmét, és sok értékes információval és új adattal szolgálhattam.