

BUSINESS & LIFE



Way of Life!



Kedves Olvasó!

Szeretettel nyújtjuk át Önnek a Business & Life 6. kiadását, melynek hasábjain számtalan érdekes hírt olvashat a Magyar Suzuki Zrt. elmúlt fél évéről.

Izgalmas heteken, hónapokon vagyunk túl, és szerencsére elmondhatjuk, hogy sikeres időszakot zártunk. Tavasszal bevezettük az új Swiftet, amely elsöprő sikert aratott mind az újságírók, mind pedig a vásárlók körében, sőt már a flottaértékesítésben is kezdi megtalálni a maga pozícióját. Ennek és a Vitara, valamint az SX4 S-Cross (4-5. oldal) töretlen népszerűségének köszönhető, hogy a Suzuki volt Magyarország piacvezető márkája a 2017. január 1. és július 30. közötti időszakban.

Az elmúlt hónapokról elmondhatjuk, hogy a Suzuki „sportosra vette a figurát”, hiszen a Frankfurti Autószalonon (8-11. oldal) bemutatkozott a várva-várt új Swift Sport, a Magyar Suzuki Zrt. a Budapesti Felnettó Judo Világbajnokság névadó főszponzorává vált, valamint O kilométeres Vitarákkal támogatta a Ferencváros női kézilabda csapatát is.

Hála autóink kiváló megbízhatóságának, a flottaértékesítésben sem marad alul a Suzuki, erről kollégámtól, Ádász Sándor flotta managertől még többet megtudhatnak (16-17. oldal). A lapszámban két kiváló flottakezelő partnerünk is elmondja személyes tapasztalatait autóinkkal és az értékesítéssel kapcsolatban (6-7. és 19. oldal).

Az őszi és a téli természetesen magával hozza az ünnepi hangulatot és a havas tájak nyújtotta számtalan kikapcsolódási lehetőséget is. Ha szeretnek ilyenkor útra kelni, akkor olvassák el programajánlóinkat, melyekben mesés karácsonyi vásárokból (20. oldal) és izgalmas síterepekre (14-15.) kalauzoljuk el Önöket.

Bízunk benne, hogy sikereinkben partnereinkkel együtt osztozhatunk. Reméljük hamarosan Önt is ügyfeleink között köszönhetjük!

Hársfalvi János
marketingvezető





Rövidhírek

a Suzuki háza tájáról

Igazán eseménydús és sportos hónapok állnak a Suzuki mögött: elindult az Ignis és az új Swift értékesítése és bemutatkozott az új Swift Sport is. Ezen kívül pedig két izgalmas, sportos témához is kapcsolódott a Magyar Suzuki Zrt.

Ignis: Dagad a büszkeségtől

A szakmai sajtóban egyaránt elismerően szóltak az új Ignis teljesítményéről és formás kivitelezéséről. A fiatalos tervezésben a letisztult, stílusos külsőt ragadták meg az újságírók, de méltatták a sokoldalú kihasználhatóságot, valamint a remek motorteljesítményt is. Bízunk magunkat a büszke Ignisre! „Aki miniautót keres, az feltétlenül nézze meg az Ignist, ugyanis a kategória egyik, ha nem a legjobb autója” – összegezte tapasztalatait az Automotor.hu újságírója.

Beszállt a judóba a Magyar Suzuki

A sport nemzeteken, korokon átívelő univerzális nyelv, amelyet a Suzuki mindig is fontosnak tartott ápolni. A Magyar Suzuki Zrt. a Magyar Olimpiai Bizottság hivatalos támogatója is, a nyáron pedig a magyar sportéletben példa nélküli nagyságrendű támogatással a Budapesti Felnőtt Judo Világbajnokság névadó főszponzorává vált. „A Suzuki vállalati filozófiája, cégkultúrája nagyban megegyezik azzal, amit a judo képvisel: folytonos tanulás, koncentráció, felkészültség, kitartás és a verseny során mutatott ösztönesség. A képzeletbeli tatamira lépve, többek között ez teszi a Magyar Suzukit is a leg sikeresebb hazai autógyárrá” – írta a piacesprofit.hu Augusztusban Tatamira lép a Magyar Suzuki is c. cikkében.

A kézilabdás lányok is Vitarákkal járnak!

A Magyar Suzuki Zrt. nullkilométeres Vitarákat ajánlott fel júliusban a Ferencváros világhírű női kézilabdacsapatának. A sportolók a budaörsi Suzuki Világ autókereskedésben vehették át autóikat egy jó hangulatú eseményen, majd rögtön ki is próbálhatták azokat. „Nem gondoltam volna, hogy ennyire jó autókat kapunk, de minden igényt kielégít ez a kocsi” – mondta boldogan az első kilométerek megtétele után Nerea Pena, a zöld-fehérek fiatal játékosja. „A magyar sport támogatása korábban is napirenden volt már a cégünknel, s most olyan egyesület szerettünk volna szponzorálni, amely komoly utánpótlás bázissal rendelkezik, s amelynek sportolóira a gyermekek példaképként tekinthetnek. A Fradinál ez maximálisan így van, ezért örömmel szolgál, hogy ezentúl sportolói Suzukikat használnak a mindennapokban” – jelentette ki a Magyar Suzuki Zrt. operatív igazgatója, Krisztián Róbert.

Suzuki Swift: Vele élmény a vezetés!

Az autós portálok szerzőit nyáron is foglalkoztatta az új Swift. A szakírók az elődjénél tágasabb, szemrevalóbb autóként mutatták be olvasóiknak az új modellt. Ami viszont igazán megfogta őket, az a kimagasló vezetési élmény volt. „A minden porcikájában új, könnyített és rendszeren feletrázott Suzuki Swift remekül megy, csinos, és a használati értéke is megnőtt az elődjéhez képest” – olvastuk az Origo.hu autós rovatában.

Swift Sport: A titokzatos erő nyomában

A technikai fejlesztés mellett a dinamikus sportmodell formája volt az a csáberő, ami kivétel nélkül megdobogtatta az újságírók szívét is. Az első alkalommal turbómotort kapott modell ismertetésén túl a súly-lóerő arány jelentős javulásáról is írtak a szerkesztők. „Élénk sárga színben, nagy hűtőmaszkkal, haragos lökhárítóval elég jól mutat, főleg ezeken a két-tónusú felniken” – közölte a Player.hu az autós rovatában.



Tovább tarol a Vitara



Kiválóan szerepel a Suzuki Magyarországon: márkaként a személyautó-piac elsője, a modellek között pedig a Vitara a legnépszerűbb, amely különleges kivitelű limitált szériával erősíti tovább pozícióját.

Úgy tartják, a számok nem hazudnak, és a számok alapján a magyarországi autóvásárlók a Suzukikat preferálják. A Belügyminisztérium regisztrációs statisztikája szerint idén január elseje és július 30-a között 8163 Suzukit helyeztek forgalomba, a Ford 6386 autóval második, az Opel 5673 darabbal harmadik.

Első a Suzuki, első a Vitara

Mivel a SUV-szegmens – jelenleg 33 százalékos részesedéssel – a magyar autópiacon legfontosabb szelete és ebben a kategóriában toronymagasan a Vitara a legkeresettebb autó, a típus a teljes piac meghatározó modellje. Idén július végéig 4697 új Vitara kapott magyar rendszámot, amivel nemcsak a magánvásárlók kedvenc autója, de az üzleti piac elsője is, döntő fölénnyel a Škoda Octavia előtt. A Vitara

vállalati autóként is bevált. „Remek hullámon ül: divatos, semmilyen kellemetlen címke nem tapad hozzá és flottautóként is nagyon jó az árképzése” – tapasztalja Bertalan Gábor, a Nelson Flottalízing ügyvezető igazgatója (ld. interjúnkat ugyanebben a számban).

De a Vitara nem egyedül hozta vissza a Suzukit az újautó-értékesítések élére. Az elsőségekben nagy szerepe van az AllGrip-összkerék-hajtással is elérhető SX4 S-Crossnak, amely szárnyal a 2016-os modellfrissítés óta. Erőteljesebb karaktere, a friss színpaletta és a kiváló ár/érték arány vonzza a vásárlókat. Míg 2016 első hét hónapjában 771 SX4 S-Crossra volt igény, az idei év hasonló időszakában 1714-et helyeztek forgalomba. A siker azt bizonyítja, hogy a vásárlók nem ózdkodnak a kisebb hengerűrtartal-

mú, turbófeltöltésű motoroktól. A 120 lóerős dízelváltozat mellett az S-Cross kizárólag az új generációs Boosterjet-benzinesekkel választható. Az egyik az új Swiftet is repítő, 112 lóerős háromhengeres, a nagyobbik az 1,4 literes, 140 lóerős négyhengeres. A turbós motorok csekély fordulaton leadott nagy vonóerejükkel biztonságosak és dinamikusak, takarékosan működnek és autópályán is csendesek a megújult S-Crossban.

Minden célra van Vitara

A közkedvelt Vitarában cégautóként is az 1,6-os benzines a legnépszerűbb, de a rendőrségi beszerzés is jelzi, hogy a dízelváltozat szintén számos előnyt kínál. Az autó sikerének egyik oka az eltalált koncepció, a kiváló ütközésbiztonság, a Suzukik közismert megbízhatóságán és nagyon kedvező teljes tulajdonlási költségén felül a választék szélessége. A kínálatban minden feladatra adott egy Suzuki Vitara, a dízel és a benzines is elérhető automata váltóval, valamint fejlett négykerék-hajtással.

Három motor szerepel a palettán. Az 1,6 literes benzines 120 lóerős teljesítményével minden igényt kielégítő, élénk, kis fogyasztású és rendkívül kiforrott motor. A szintén 120 lóerős dízelváltozat 320 Nm forgatónyomatéka kimagasló érték, fogyasztása normál használatnál öt liter/100 km körül mozog. A kínálat csúcspontján a 4x4-es Vitara S áll a 140 lóerős, Boosterjet-turbómotorral, remek menetdinamikával.

A Suzuki a közelmúltban különleges limitált széria piacra dobásával köszönte meg a vásárlók elkötelezettségét. A Vitara Limited a választék legjavát nyújtja külsejében és felszereltségével, ez a gyár válasza mindazok igényeire, akik a Vitara S vonzó belső terét és részletmegoldásait az 1,6 literes benzines szívómotorral kívánják társítani. Tetjét galaktikus szürke kontrasztszínűre fényezik az esztergomi gyárban, megkülönböztető jegye az öt fényes lamellás hűtőmaszk. A Vitara Limitedben meghatározó a bronz árnyalat, amely a látványos könnyűfém keréktárcsákon, a belső téri levegőkilépő-nyílások keretén, a műszerfal díszítésében és a bőrkárpitozású ülések betéteiben is visszaköszön.



Beszélgetés Bertalan Gáborral, a Nelson flottalízing igazgatójával



Nehéz terep a flottapiacra belül a kis járműparkot használó, szerteágazó igényű és költségérzékeny KKV-k kiszolgálása. A Business&Life arról kérdezte a Nelson Flottalízing vezetőjét, milyen lehetőségeket kínálnak ebben a szegmensben a Suzuki-modellek?

- Bertalan úr, mi jellemzi a flottapiacnak ezt a szeletét és hány autót használnak a kis és közép vállalkozások (KKV)? Bár mostanra 1800 autót kezelünk, mi is a KKV-világból jövünk. Ebben a szektorban igen eltérőek az igények és erős a személyes attitűd, mintha a cégvezetés saját magának szerezne be autót. A járműpark mérete erősen szórt, vannak egy és ötven autót lízingelő partnereink is.

- A Nelsonnál milyen egy jellegzetes flottás Suzuki? Suzukis ügyfeleink többnyire racionálisan közelítik meg az autóbeművét, ritkán igényelnek automata váltót és mo-

torban, felszereltségben is az arany középutat preferálják. Sokan döntenek a GL+ kivitelű, benzines Vitarára 1,6 mellett.

- Mondhatjuk azt, hogy a Vitarával könnyű a dolguk járműpark-szolgáltatóként?

Akit városi SUV érdekel, ott adja magát a kocsi. A Vitarára egy remek hullámon ül: ismerik az emberek, divatos, semmilyen kellemetlen címke nem tapad hozzá, árképzése nagyon jó. Könnyen fenntartható autó, a gondtalanság igen erős érv a szívómotoros Vitarák mellett.

- A Vitarára vezető pozíciója stabil, de mi a helyzet a többi modellel? Volt, aki korábbi Grand Vitaráját kívánta az új Vitarára cserélni, de nagyon hálás, amiért inkább a tágasabb SX4 S-Crossra ajánlottuk a figyelmébe. Az S-Crossnak nagyon jót tett a facelift, egyre gyakrabban bukkan fel a portfóliónkban. Azt tapasztaljuk, hogy az új Ignisnek is kialakult a maga ügyfélköre.

- Jó egy éve kezdődött a Baleno forgalmazása. Van benne potenciál flottautóként?

Mérete és adottságai alapján képes többféle feladatot is jól ellátni, de mivel nincs benne a fejekben, nehezebben beszélhetünk rá partnereink, mint a Swiftre. Azt mindenki ismeri és szereti. A Swifttről elég elmondanunk, hogy van belőle egy sokkal modernebb új generáció és érdemes menni vele egy kört.

- A Suzuki többnyire mely konkurensokkal van versenyben?

A mi ügyfélkörünkben ritka a közvetlen összevetés például a Swift és egy Fiesta vagy Fabia között. A Suzuki ritkábban kerül a képbe a flottapiacot meghatározó európai volumenmárkáknál, de ahol szerepel opcióként, ott jó eséllyel üzlet is lesz belőle. Vannak továbbá partnereink, akik eleve Suzukiban gondolkodnak.

- Mivel tud labdába rúgni a Suzuki a sokkal szélesebb kínálatú európai volumenmárkák ellenében?

Autóink közismert megbízhatóságával és a japános gondolkodásmóddal, az alázattal a piac iránt. A KKV-k között hat az a szolgáltatás, az a kiugró erőfeszítés, amivel a Suzukis kollégák megküzdnek minden egyes üzletért. Ha ügyfelünknek szeretnénk megmutatni egy csúcscsere felszereltségű S-Crossot, az ott van. Ha jövő héten kéne egy alapközele Ignis vagy automata Swift, azok is elérhetőek lesznek. Nagyon jó viszony alakult ki a vállalat munkatársaival. Elsődleges összekötőnk Ádász Sándor, rajta kívül a flottaértékesítést irányító Zsákai Ádámmal és Hársfalvi János marketingvezetővel állunk kapcsolatban.

NÉVJEGY Bertalan Gábor

A Nelson Flottalízing Kft. rész tulajdonosa és ügyvezető igazgatója 14 éve foglalkozik flottakezeléssel. A mérnök-közgazdász szakember az értékesítést, a marketinget és a kommunikációt irányítja a cégnél. A székesfehérvári központú Nelson-csoport más tagjai pénzügyi területen működnek, illetve ingatlanfejlesztéssel foglalkoznak, jelenleg Balatonfüred és Siófok térségében. Az idén 25 éves vállalatcsoport főtevékenysége a mezőgazdasághoz kapcsolódik.



- Döntő faktorként említette a Suzukik üzembiztonságát. Hogyan reagálnak ügyfeleik a méretcsökkentésre, a kis hengerűrtartalmú benzines turbómotorok érkezésére?

Egyes partnereink számára valóban fontos érv a benzines szívómotor. Ám Tokió utcáin 660 köbcentis, turbós benzines kiskocsik, úgynevezett kei-autók rohagnak milliószám. A Suzuki és a japán márkák számára legalább két évtizede adott ez a technika a megfelelő gyártástechnológiával. A támaszkodó felhasználóknak azt szoktam mondani, hogy ha már kis turbómotor, az lehetőleg japán legyen.





Új Swift Sport a Frankfurti Autószalonon

2017. szeptember 14-24. között került megrendezésre a 67. Nemzetközi Motor Show (IAA) Frankfurtban, melyen minden látogató megcsodálhatta az autóipar legfrissebb újdonságait.

Az idei év a Suzuki számára is különleges volt, hiszen a Magyar Suzuki Zrt. szervezésében hazánk legsikeresebb kereskedői és kiemelt flottapartnerei is ellátogathattak a kiállításra, ahol elsőként ismerkedhettek meg a Swift Sport harmadik generációjával. A Suzuki szeptember 12-én a saját nap keretein belül rántotta le a leplet új büszkeségéről.

Egy órákor felgyúltak a fények a színpadon és a led fal mögül Toshihiro Suzuki, a cég elnöke gurult ki a vadítóan sárga, minden eddiginél nagyobb teljesítménnyel bíró Swift Sportban, majd pár mondatban bemutatta az autó főbb jellemzőit az érdeklődőknek.

Az előző szériához képest rengeteg változtatáson esett át az autó, így például 80 kilóval könnyebb vázat kell az 1,4 literes 140 lóerős BOOSTERJET motornak mozgatnia, ami felejthetetlen élményt fog nyújtani azoknak, akik a volán

mögé ülnek. A különlegesen könnyű padlólemez merevbb és biztonságosabb lett, futóművét pedig kimondottan a sport változathoz fejlesztették ki.

Az autó külsőleg és belsőleg is megújult, friss, izgalmas részletekkel gazdagodott. Elöl-hátul markáns és energikus megjelenést kapott, a kerekre pedig 17 colos, könnyűfém felnik kerültek.

A belső tér rendkívül tágas maradt. Az utastérben sportülések, alul vágott sportkormány és vörös díszítőelemek garantálják az igazi sportautó érzést.

Aki az újdonságon kívül a korábbi modellekre is kíváncsi volt, annak sem okozott csalódást a Suzuki standja, hiszen minden ismert és sikeres modell, köztük a Vitara, az S-Cross és az Ignis is kiállításra került.



SUZUKI PRESS CONFERENCE



Suzuki ORFK-OBB motoros fesztivál 2017 május 24.

Idén immár harmadik alkalommal rendezték meg a SUZUKI ORFK-OBB motoros fesztivált, melyet minden eddiginél nagyobb érdeklődés övezett.



A ragyogó időben a színes programokat biztosító családi élménynapra másfélezer érdeklődő érkezett, az ingyenes pályamotorozáson pedig közel ezren tesztelheték tudásukat a Hungaroring pályáján.

„A pályamotorozás nem verseny, hanem a határok megismerése, tudásod fejlesztése!” – Ezzel a jelmonddal vehették birtokba a résztvevők a versenypályát, akik a pályaszabályzat megismerését követően, instruktorok felvezetésével sajátíthatták el az ideális ívek használatát. Ezt követően pedig kezdetét vette a lendületes motorozás és tesztelés.

Az Országos Rendőr-Főkapitányság Országos Baleset-megelőzési Bizottsága, a Suzuki és a Hungaroring közös szervezésében a jelenlévők gazdag programkínálatából válogatva „tanulhattak” a Rendőrmotoros ügyességi, és a Hungaroring Motoros Akadémia vezetéstechnikai pályáján. A kicsikre is gondoltak a szervezők, ők a gyerek ügyességi pályáját próbálhatták ki. Mindemellett Kulman Miklós látványos tüzes kaszkadőr bemutatója fokozta az izgalmakat. A kiállításon a legújabb Suzuki motorkerékpárok is felsorakoztak, így mindenki megcsodálhatta kedvencét vagy felülhetett a nyeregbe egy próba erejéig. A csodálatos járműveken kívül motorkiegészítő termékekkel, valamint az ECSTAR prémium termékeivel is megismerkedhettek a látogatók.

A legtöbb figyelmet természetesen az új GSX-R1000 kapta, de a többi népszerű modell – mint a V-Strom 650, a GSX-S750, az SV650, a Burgman 650 és a Hayabusa – is számos kedvelőre talált.

A versenykörnyezetből nem hiányozhattak a valódi versenygépek sem, így a Team Toth Suzuki csapatában versenyző Pergel Márk RM-Z 450-esével és a H-Moto Teamben versenyző Bódis Ricsi legújabb fejlesztésű gyári Suzuki GSX-R1000 motorjával is testközelből ismerkedhettek meg a jelenlévők.

A Suzuki bemutatta a 350 LE teljesítményű DF350A V6-os hajómotor-modelljét



A Suzuki Motor Corporation világpremierjén bemutatta a DF350A csúcstechnológiás hajómotorját, amely 350 LE teljesítményével a vállalat hajómotor-választékának legújabb és egyben legerősebb tagja, emellett a világ jelenlegi legerősebb V6-os hajómotorja.

Ez az első olyan modell a Suzuki kínálatában, amelyet a Suzuki Dual Prop System néven, ellentétes irányba forgó hajócsavarokkal szereltek fel. A két

hajócsavar kiegyensúlyozott tolóerőt biztosít, amelynek köszönhetően javul a hajótest gyorsulása és az iránystabilitása. A teljesen új fejlesztésű, az alapoktól újragondolt négyütemű, V6-os motor egyedi jellemzője nemcsak a magas sűrítési arány, hanem többek között a – Direct Intake – direkt légbeszívó rendszer is, amely kiemelkedő teljesítményt és hatékony üzemanyag-fogyasztást tesz lehetővé.

„A hajómotorok meghatározó szerepet töltenek be vállalatunk

termékkínálatában, a Suzuki DF350A modellünk híven tükrözi a márka „The Ultimate 4-stroke Outboard”, azaz „A legkiválóbb négyütemű hajómotor” jelmondatát” – nyilatkozta Toshihiro Suzuki, a Suzuki Motor Corporation elnöke, az új hajómotor Miami-ban rendezett világpremierjén.

A Suzuki DF350A hajómotorok Japánban, a toyokawai gyárban készülnek, és elsőként az USA-ban kerülnek forgalomba, már 2017 júliusától. Hamarosan pedig a világ többi részén, így Japánban és Európában is kaphatók lesznek.

A Suzuki DF350A fő jellemzői

Új fejlesztésű, 350 LE teljesítményű motor

- Kompakt, 4390 cm³ hengerűrtartalmú, négyütemű, V6-os motor. Magas sűrítési arány, amely az égési folyamat hatékonyságának további javításával segíti a 350 LE teljesítmény elérését.

- A Suzuki egyedi, a külső levegő direkt beszívását elősegítő Direct Intake rendszere és a Suzuki Dual Louver dupla levegőbeömlő rendszere is része az új motornak. Ezen kívül az adagolás és az égés hatékonyságát növelő hengerenkénti dupla injektor, valamint az égéster optimális formája is segíti a kiemelkedő teljesítmény elérését és a dinamikus működést.

Ellentétes irányba forgó hajócsavarok – Suzuki Dual Prop rendszer

- Az ellentétes irányba forgó hajócsavarokat tartalmazó Suzuki Dual Prop rendszer rendkívüli újdonságnak számít a hajómotorok piacán. A rendszer a két ellentétesen forgó hajócsavar segítségével hatékonyan alakítja át a motor teljesítményét direkt tolóerővé. Ezen kívül a hajtóműház kisebb mérete miatt csökken a víz alatti ellenállás, amelynek köszönhetően jobb futásteljesítmény és iránystabilitás érhető el.

Innovatív stílusjegyek

- Sportos, agresszív és innovatív stílusjegyek. A V6-os kategória csúcsmo­del­ljének megfelelő magas minőség és dizájn jellemzi, amely a Suzuki jövőbeli hajómotorjainak a stílusjegyeit vetíti előre.



MAGYAR SUZUKI ZRT. A Suzuki Marine termékek hivatalos Importőre a Magyar Suzuki Zrt. www.suzuki.hu/marine

A változtatás jogát fenntartjuk. A fordítási és a nyomdai munkálatokból eredő esetleges hibákért felelősséget nem vállalunk! Minden jog fenntartva!

Havas kalandok a Suzukival

Miért rokon a síelés és a vezetés? A sebesség és a lélegzetelállító alpesi vidék élményt adnak, de felkészültséget kívánnak – az autóunktól is. Utazzunk akár barátokkal vagy a családdal, az alábbi osztrák régiók kiváló pályákkal és egyedi hangulattal várnak.

HÓ – ÉS BULIVISZONYOK

A St. Anton am Arlberg régió felejthetetlen napokat kínál a baráti társaságoknak, köszönhetően végtelen pályarendszerének és egyedi hangulatú szórakozóhelyeinek. A szintkülönbség sportos leküzdéséhez és a stílusos partizáshoz remek csapattag lesz a Vítara. Ráadásul az ALLGRIP technológiának köszönhetően havas terepen is biztonságban autózhatunk vele, hiszen a „snow” funkcióval növelhetjük az autó tapadását és a stabilitását a csúszós útfelületen.

Bár St. Anton csöndes és nyugodt kis község benyomását kelti, főleg mikor leesik a hó és mindent egy vastag fehér takaró borít, de esténként megváltozik a hangulat. Kis túzással egy osztrák lbizává alakul át; megtelnek a bárók és a hütték, szól a zene és táncra kelnek a sítáncosok. Aztán reggel, mintha mi sem történt volna, újra mindenki lécen és mehet a végtelen lesiklás.

Jelenleg St. Anton a legnagyobb összekapcsolt sítérep Ausztriában. Megállás nélkül keresztül száguldhatsz St. Anton, Lech, Zürs, valamint Warth és Schröcken terepein. Még azoknak is meggyűlhet a baja a kilométerekkel és a közel 1800 méteres szintkülönbséggel, akik világlejtesben síeltek.

A meredek lejtőkön elemében lesz a Vítara is, mivel az ereszkedéskor aktiválható lejtmenet-vezérlő segítségével az autó könnyedén a vezető uralma alatt tartható. Az automatikus fékezés lehetőséget ad, hogy csak a kormányzásra koncentráljon, így az útfelület egyenetlenségei

kiküszöbölhetőek, és az útakadályok könnyebben elkerülhetővé válnak. A St. Anton am Arlberg régió Budapesttől közel 9 órás autóútra, az osztrák-svájci határ szomszédságában fekszik. A 305 km hosszú pályarendszer mellett siklóernyőzés, lovasszán, jégteke, korcsolyázás, valamint téli túraútvonalak is adtak az aktív pihenéshez.

HEGYLÁB, VÖLGYLÁB – SÍELÉS CSALÁDDAL

Bad Kleinkirchheim, a karintiai meseváros kitűnő választás a családosoknak. Szintén jó döntés az S-Cross-ba pakolni a léceket, mivel a biztonság és élménydús családi utazást ez a modell szolgálja leginkább. Az autó innovatív kialakítása mindennek bőséges teret és számtalan kényelmi funkciót kínál, így az egész család örömeit leli az autózásban. Jól kihasználható 430 literes csomagtér áll rendelkezésre, ami az osztott hátsó üléstámlák lehajtásával sokféleképpen bővíthető és variálható.

A Budapesttől 6 órányi autóútra megbújó síparadicsom legnagyobb előnye, hogy bátran beírathatjuk gyerekeinket a síoktatásra, mivel több magyar oktató is dolgozik ezen a karintiai sítéren. A gyermek élménypark is nagy népszerűségnek örvend, a régió kedvenc kabalája, Bobo pingvin vigyáz a kicsikre egész nap, amíg a szülők síelnek. Az oktatók modern felszerelésekkel és vicces játékokkal okítják a síelni tanulókat, így a tanulás egyben móka is! Emellett két termálfürdő is garantálja a kikapcsolódást: esténként a forró víz ölelésében, családdal együtt csodálhatjuk a kivilágított pályákon síelőket.





Ádász Sándor, a Suzuki flotta menedzserje

– Mióta dolgozik a Suzukinál? Ha nem ebben a pozícióban kezdte, milyen pozícióban dolgozott korábban és hogy lett flottaértékesítő?

Augusztus 8-án volt 5 éve, hogy elkezdtem dolgozni a Magyar Suzuki Zrt.-nél, mint flottamenedzser. Komoly kihívásnak számított az új munkakör, mert korábban nem dolgoztam az autópiacon, így számos új ismeretet kellett elsajátítanom. A Suzuki előtt is kereskedelmi vonalon tevékenykedtem, így az ott szerzett tapasztalatokat eredményesen tudtam használni a jelenlegi munkámban is.

A márka a magánszemélyek körében mindig is nagy népszerűségnek örvendett, ellenben a céges eladásokban elmaradása volt a konkurensekhez képest. A belföldi kereskedelmi osztály vezetője ezek után érthető módon a fejlődési potenciált a flottás eladások növelésében látta (a válság kirobbanása után a teljes belföldi eladások 70-80%-át a jogi személyeknek történő értékesítés tette ki). Fentiekből következően erősített rá a Magyar Suzuki Zrt. a flotta részlegre, többek között ennek köszönhetően kerültem én is a Suzukihoz.

– A 2017-ben bevezetett új modellek hogyan hatottak az értékesítésre?

Az év elején jelent meg az új Ignis, amit nagy várakozások

előztek meg. Bár ez az autó inkább a magánszemélyek körében népszerű, azért flottaértékesítés terén is ért el sikereket, leginkább az autókölcsönzők, az egyéni vállalkozók és a KKV szektorban talált gazdára a modell.

Komoly hiányt jelentett az értékesítési darabszámból a Swift ideiglenes hiánya, mivel ennek a modellnek a hazai gyártása megszűnt az idei évtől, és az új generációs Swift-et csak májusban vezettük be a hazai piacra. Így a kisautó kategóriában kisebb darabszámot értékesítettünk eddig, mint amit terveztünk. Azonban a Swift sikere hazánkban továbbra is töretlen, nagy az érdeklődés erre a típusra is. Ebben a modellben – csak úgy, mint a Balenoban – már megtalálható a mild hybrid technológia, ami a környezettudatosabb vásárlóknak kíván alternatívát nyújtani.

– Melyik a legkeresettebb flottás modell?

A Vitara a zászlóshajója a jelenlegi palettáknak, de az S-Cross eladások is jelentős darabszámot képviselnek. Mind a KKV szektornál, mind a multinacionális cégeknél, illetve az állami megrendeléseknél is ez a két modell a legkeresettebb. Ez talán a kiváló ár-érték aránynak is köszönhető. A Swift leginkább a rent-a-car cégeknél népszerű, az ő ügyfeleik között örvend nagy sikernek ez a típus. Speciális terepre a Jimny a megfelelő választás a Suzuki modell



Az elmúlt években a flottakezelő cégekkel is sikerült a kapcsolatunkat szorosabbra fűzni, akik szintén meghatározó szereplői a céges eladásoknak.

– Mely tulajdonságok a legfontosabbak egy flottautó kiválasztásánál?

Véleményem szerint minden vállalatnak más-más szempont lehet fontos cégautójának megvásárlásánál, de úgy látom, hogy az elmúlt években a racionalitás egyre inkább előtérbe került. Fontos döntési szempont továbbra is a cégeknél a TCO (total cost of ownership – „teljes életút költség”), ami nem csak az autó bekerülési költségét, hanem az egész, tervezett használat során felmerült költségeket számba veszi (szerviz, üzemanyag, biztosítás stb.). A Suzuki ebből is szempontból is nagyon jó választás.

Természetesen a kisebb cégeknél, családi vállalkozásoknál az emocionális motívum is meghatározó, az, hogy designra is a vevő igényeinek megfelelő legyen az autó.

– Mely flottapartnereire a legbüszkébb?

Alapvetően mindegyikre külön-külön büszke vagyok, mert más-más élmény, tapasztalat, kapcsolat köthető hozzá. Amennyiben mégis ki akarnék emelni párat, akkor talán a Flaga Gáz Kft.-t, az E-ON Energiaszolgáltató Kft.-t, a Mobil Credit Kft.-t, illetve az erdészeteket említeném meg. Ők azok a partnerek, akik az elmúlt években jelentősebb mennyiségű autót vásároltak, személyes jó kapcsolatot ápolok velük, rendszeres vásárlók és maximális elégedettséggel használják autóinkat.

– Mit gondol, milyen lépéseket kellene tenni a még sikeresebb flottaértékesítés érdekében?

Véleményem szerint a KKV szektor az, amiben a legnagyobb potenciál van ma Magyarországon. Sok márka, flottakezelő inkább a nagyobb darabszámú eladásokra fektette/fekteti a hangsúlyt (ami természetesen szintén rendkívül fontos). A Suzuki számára a nagy lehetőség a kiterjedt márkakereskedői hálózatban rejlik, aminek köszönhetően talán könnyebben el tudjuk érni a helyi vállalkozásokat, cégeket, és hatékonyabban ki tudjuk szolgálni a helyi vállalkozásokat is.

– Melyik a kedvenc modellje és miért?

Nehéz a kérdés, mert mindegyik típus el tud varázsolni valamivel. A Sport Swiftet a furcsaságáért szeretem, a Vitara-t a vagány külalakjáért, jó terepképességeiért, de ha csak egyet választhatok, akkor az S-Crossra tenném a voksomat. Rendkívül kényelmes, tágas és az új ráncfelvarrott verzió is markáns külsőt kapott, ami nekem személy szerint nagyon tetszik. Mivel magánemberként az utazás az egyik hobbim, és sokszor nagyobb körutakra szoktam elmenni, így a komfort és a megfelelő csomagtartó méret is fontos tényező a számomra.



palettájáról, amit leginkább erdészetek, vadásztársaságok rendelnek tőlünk.

– Milyen a Suzuki megítélése a partnerek körében?

Sosem volt kérdés, hogy a Suzuki rendkívül megbízható autót gyárt, műszakilag magas színvonalat képvisel a márka. A modellek alacsony üzemanyag-fogyasztása, kedvező szervizköltsége, alacsony meghibásodási rátája mind a magán-, mind a céges ügyfelek számára kiváló lehetőséget nyújt.

A márka achilles-sarka a forgalmazott autók mérete volt (kisautó kategóriában volt idehaza leginkább meghatározó a Suzuki), mivel a hazai és a nemzetközi piacon is a SUV (terepjáró-szabadidő autó) és az alsó-középkategóriás autók uralják az eladások jelentős részét. A 2013 őszen bevezetett SX4 S-Cross volt az első mérföldkő, ami egy új lehetőséget biztosított a flottaosztálynak, hogy növelni tudja az értékesítési darabszámot. Az igazi áttörést azonban a 2015-ben bevezetett Vitara hozta meg. Ezzel már megfelelő „muníciót” kaptunk a vállalatától, hogy tovább tudjuk növelni a flottás értékesítést.

Dinamikusan a flottában

A világ változik és folyamatos fejlődés vesz körül minket. Ehhez hozzátartozik az is, hogy céges szinten nyitottak legyünk az új technológiák felé.



Háiba van több, mint 10 éve jelen a turbómotor a piacon, új technológiának számít. Általános jelenség hazánkban, hogy még mindig nem bízunk, félünk Tőle, pedig csak jobban meg kéne ismernünk. Egy turbós motorral működő autó vezetéséhez ugyanis gondolkodni kell, figyelni a részletekre és nem ész nélkül hajtani, mondván: „Az autó van értünk, nem mi érte.” Hajtani lehet, félreértés ne essék, de bizonyos szabályokat illene betartani, ha hosszúéletű motorra vágyunk és a pénztárcánkat is kímélni szeretnénk.

Ha cégünk flottáját szeretnénk bővíteni, érdemes a turbómotoros modelleket komolyan fontolóra venni, hiszen számos előnyre tehetünk szert a régi, már nem annyira divatos szívós motorokkal szemben.

Az alacsonyabb CO₂ kibocsátásnak köszönhetően a céges szabályzatoknak jobban meg fogunk tudni felelni, valamint a kisebb köbcéntis motorral alacsonyabb lesz a regisztrációs adó is.

A céges autóflottákban rendkívül nagy terhelésnek van kitéve az autó, nap mint nap hosszú utakat tesznek meg vele, de ne felejtjük el, hogy a kiemelkedően magas vezetési élmény mellett, nagyobb biztonságot is nyújt. Vész helyzetben sokszor visszaváltás nélkül is előzhetünk, mert a tartalék energia felszabadítása, ami a motorban rejlik, lehetővé teszi azt. A gazdaságosabb fogyasztás, a magasabb nyomaték, a dinamizmus, az erő és a fenntarthatóság mind amellel szólnak, hogy megállják a helyüket cégünk flottájában is.

Nem elhanyagolható tényező, hogy a későbbiekben eladásra szánt használtautókat várhatóan sokkal jobb áron lehet majd értékesíteni, tekintettel arra, hogy a piac egyre jobban nyit a turbómotorok felé, valamint a magán használók is egyre szí-

vesebben keresik ezt a technológiát. A turbómotorban megfelelő karbantartás mellett ugyanis nem kell két évente cserélni a feltöltőt, sőt közel olyan hosszú lehet az élettartama, mint egy szívó motornak. Ehhez hozzájárul az is, hogy habár az elmúlt években lényegében nem fejlődött a turbó szerkezete, anyaghasználat szempontjából sokat változtatott rajta a Suzuki. Sokkal nagyobb szilárdságú és jobb minőségű anyagokból készítik, így több terhelést bír ki. A minőségibb anyaghasználat eredményeképpen, a megnövekedett terhelés mellett is tökéletesen teljesíti a feltöltőt.

Kulcsfontosságú tényező a felhasználást illetően, hogy hagyjunk egy kis időt a motornak, mind indulásnál, mind megállásnál. Elindulásnál az a pár másodperc, amíg beövezük magunkat, beállítjuk a tükröt, vagy rádiót, pont elég idő a motornak ahhoz, hogy a turbófeltöltő kenése jó legyen. Ne padlógázzal, de szépen, egyenletes fordulatszámot tartva induljunk útnak. A túlzott óvatosság sem jó, mert ha mindig ezerötszázánál felváltunk, egyáltalán nem azt érezzük el vele, amit hiszünk.

Nem kíméljük a motort, sőt kifejezetten alacsony fordulatszámánál nincs meg a kellő olajnyomás, ezért hiába pörög a turbó, a kenőanyag hiánya miatt kopni fog a szerkezet.

A rossz minőségű motorolaj, pedig további károk okozója lehet. Lerakódások és égéstermékek maradhatnak a feltöltőben, ami megakadályozhatja a légáramlást. Egy-egy városos körúti tempósabb menet során kiégethetjük ezeket a káros anyagokat a motorból.

A turbóval tehát megfontoltabban kell bánni, mint egy szívóval, de garantáltan meghálálja a gondoskodást. Izgalmasabb vezetési élményt ad, és egy-egy helyzetben sokkal biztonságosabb.



Partnerinterjú

Zs. Nagy István

a Merkantil Bérlet Flotta üzletág vezetője, ügyvezető igazgató



Hogyan indult a Merkantil Bérlet és a Suzuki kapcsolata?

A Merkantil Bank már a Merkantil Bérlet indulása előtt is stratégiai kapcsolatban állt a Magyar Suzuki Zrt.-vel a lakossági gépjármű finanszírozási piacon, így logikus volt, hogy a vállalati ügyfeleket megcélzó flotta oldalon is feltérképezzük a közös üzleti lehetőségeket.

Mely cégek választják flottaautónak a Suzukit?

A Suzuki gépjárművek érték tartási és üzemeltetési szempontból is jól megállják helyüket, ezért mind a nagyvállalati, mind pedig a KKV szegmensben megfigyelhető a térnyerésük. Az előzőekből következő kedvező bérleti díjnak – amely a gépjármű „teljes életút költségét” felöleli –, illetve a Vitara és S-Cross modern formavilágának és vezetési élményének köszönhetően nem csak az ún. „munkaautó”, de a „pozíció autó” szegmensben is vannak ügyfél megkeresések.

Milyen célra használják az autókat?

A „területi képviselőktől” a középvezetői szintig kerülnek felhasználásra a céges flottákban a Suzuki gépjárművek.

Milyen a Suzuki megítélése partnereik körében?

Meglátásom szerint nagy változáson ment keresztül a márkai piaci megítélése. A magánszemélyek számára továbbra is folyamatos innovációval és a töretlen megbízhatósággal tud megfelelni a Suzuki, ugyanakkor az elmúlt 4 évben sikerült betörnie a vállalati szegmensbe is, ami korábban alig volt jellemző rá! A partnereink döntésénél legnagyobb súllyal az ár-értékarány számít leginkább, ezért a kedvező bérleti díjjal párosuló Suzuki modellek egyre szélesebb körben válnak népszerűvé. A megbízhatóság szempontjából nálunk eddig kiválóra vizsgázott a Suzuki, ezért ez visszaköszön a kalkulált díj-kedvezményeinkben is.

Bizonyos szegmensekben kifejezetten ajánljuk a Suzuki modelleket a partnereinknek.

Hogyan oldják meg az autók szervizelését?

A Suzuki kiterjedt márkaszerviz hálózattal rendelkezik Magyarországon, ezekkel a partnerekkel szinte kivétel nélkül szerződéses kapcsolatban vagyunk, így a Merkantil Bérletes autók esetében kizárólag a márkaszervizek végzik el a szükséges beavatkozásokat.

Mekkora a legkisebb és mi a legnagyobb Suzuki flotta? Milyen jellegűek ezek a cégek?

A Merkantil üzleti kapcsolatoknak köszönhetően számos Suzuki márkakereskedéssel van a Flotta üzletágnak kapcsolata, amely akár az 1 db autó bérbeadását is lehetővé teszi, a legnagyobb számban üzemeltetett Suzuki flottánk 150 darabos jelenleg! Jellemzően KKV ügyfeleknek adunk bérbe vagy finanszírozunk Suzuki típusú gépjárműveket, de vannak közöttük „rent a car” rövid távú bérbeadással foglalkozó cégek vagy állami háttérű vállalatok is.

A KKV-k körében melyik a legnépszerűbb modell?

Jelenleg a Vitara van az első helyen, de az új S-Cross egyre közelebb kerül hozzá!

A Merkantil csoport 2012-ben hozta létre a flotta üzletágát, amelynek célja a személy és kishasznos gépjárművek vállalati finanszírozási és szolgáltatási piacán történő jelentős üzleti térnyerés volt. Zs. Nagy István ügyvezető igazgató – aki korábban már dolgozott a Lakossági gépjármű üzletágban 1999-2004 között – egy 7 éves kitérő után 2011-ben érkezett vissza a Merkantil csoportba, kifejezetten a Merkantil Flotta üzletágának felépítésére és működtetésére. Jelenleg a Merkantil Bérlet Kft. tulajdonában több, mint 3300 db gépjármű van, ráadásul a szerződéseket többsége tartalmaz üzemeltetési szolgáltatásokat is.

Karácsonyi vásárok autóval

A karácsonyt megelőző időszakban rendezett vásároknak több száz éves hagyománya van Európában, a legelsőt még az 1200-as évek végén rendezték Bécsben, azóta pedig már igazi hagyománnyá vált, hogy még a kisebb városok is ünnepi díszbe öltöztetik tereiket decemberben.



Hála a díszesen kivilágított tereknek, utcáknak, az illatos forralt bort és mézes süteményt áruló bódéknak, bárki egy szempillantás alatt ünnepi hangulatba kerülhet, még akkor is, ha fehér karácsonyról már egy jó ideje csak álmodozunk.

Egy napos kiruccanásra irány Bécs

Kétség kívül Bécs a karácsonyi vásárok Mekkája. Ha csak egy nap áll rendelkezésünkre és azt egy külföldi vásárban szeretnénk tölteni, mindenképpen Bécs felé vegyük az irányt a családdal! A kényelmes és tágas Vitarával utazva a körülbelül 2,5 órás út egy szempillantás alatt elrepül. Az

AllGrip 4X4 technológiával ellátott Vitarának az esős, csúszós, havas utak sem jelenthetnek akadályt, persze a téli hangulatnak inkább a karácsonyi vásároknak örülünk, nem pedig az utakon. Ezekből pedig Bécsben nincs hiány, városzerte közel 20 kisebb nagyobb vásár közül válogathatunk. Természetesen a legnagyobb a városháza előtti téren rendezett, ami ilyenkor egy igazi mesevilágba varázsolja a látogatót. Gyönyörű díszkivilágítás, 150 különböző portékákat árusító bódé, forralt bor, puncs, sütemények és cukrozott alma illata teremt különleges karácsonyi hangulatot.

Ha időnk engedi érdemes meglátogatni a Schönbrunni adventi vásárt is! A kastély gyönyörű hátteret ad a hagyományos osztrák portékákat árusító kivilágított házikóknak. A kastély előtti téren ráadásul karácsonyi koncerteket is hallgathatunk, a család legkisebb tagjai pedig kézműves programokon vehetnek részt.

Karácsonyi forgatag Prágában

Ha egy hosszú hétvégére is el tudunk szabadulni az ünnepek előtt, akkor irány a száz tornyú Prága! A Budapesttől 5 órás autóúttal elérhető cseh főváros a karácsonyi időszakban is elvarázsolja az ide látogatókat. Ha útitársunknak az új Swiftet választjuk, az útiköltség sem jelenthet akadályt, hiszen a gazdaságos boosterjet motor alig több, mint 4 litert fogyaszt száz kilométerenként. A városok királynőjének is nevezett város már november közepén ünnepi díszbe öltözik, a két legjelentősebb vásárt az Óváros főterén és a Vencel téren tartják, ahol megkóstolhatjuk a tradicionális cseh ételeket, sült sonkát, kolbászokat és kü-

lönféle aprósüteményeket is. Advent idején Prágában a különböző koncertek is elengedhetetlen részét képezik a készülődésnek, rengeteg templomban tartanak ilyenkor hangversenyeket, ha szeretnénk részt venni egy ilyen eseményen indulás előtt tájékozódjunk az aktuális programról! A város egyik leghíresebb barokk betlehemét a Hradzsín városrészben található Panny Marie Andělské templomnál találhatjuk. Különleges élményben lehet részünk, ha este egy hajókirándulás keretében a Moldva folyóról csodáljuk meg a város karácsonyi díszkivilágítását. Prágában természetesen nem lehet kihagyni a „sörkóstolót” sem, erre az egyik legjobb hely az U Fleku söröző, amely több, mint 500 éve várja a vendégeket Prága szívében.





Magyar Suzuki Zrt.

2500 Esztergom, Schweidel József utca 52/a.

A Suzuki flottatermékeivel kapcsolatban
kérjük érdeklődjön a flotta@suzuki.hu címen.

www.suzukiflotta.hu