

# BUSINESS & LIFE



Way of Life!





## Kedves Olvasó!

Szeretettel köszöntöm a Suzuki Flotta üzletágának nevében! Nagy örömünkre szolgál, hogy immáron a Business & Life 9. kiadását tarthatja kezében.

Flottamagazinunk téli kiadásában szeretnénk bemutatni Önnek a Magyar Suzuki Zrt. elmúlt hónapjainak legnagyobb sikereit, legizgalmasabb híreit és legújabb fejlesztéseit.

Különleges időszak áll mögöttünk, hiszen 2019-ben a Suzuki nemcsak megőrizte, de még tovább növelte előnyét a hazai személyautó értékesítésben. 2019 szeptemberéig 20 391 db Suzukit regisztráltak, amellyel a Suzuki piaci részesedése meghaladta a 17%-ot. A 15 legtöbbet értékesített típus között hazánkban egyedülállóan a Suzuki 3 autóval is képviselteti magát (1. Vitara, 2. SX4-Scross, 12. Swift). Ráadásul idén először a Suzuki nemcsak a magánszemélyek, de a flottaértékesítés piacán is az élre állt, a januártól szeptemberig tartó időszakban összesen 8377 db Suzukit vásároltak jogi személyek. A legnépszerűbb modellt a flottamenedzserek körében is a Vitara volt, de öt szorosán követi az igazán jól kihasználható SX4-Scross is, amely a flottaeladások képzeletbeli dobogójának 3. helyén áll. A rekordértékesítés háttéréről és jövőbeli terveinkről a Business & Life újságírója Tóth Péterrel, a Magyar Suzuki Zrt. belföldi értékesítési osztályának igazgatójával beszélgettünk. (12. oldal)

Városi terepjáróink sikerei mellett az idei évben figyelmünk kisautóink és a környezettudatos hibrid hajtás felé irányult. Ez év őszén mind a Swift, mind az Ignis megkapta a 12V-os mild hibrid rendszert, amellyel autóink még takarékosabbak és még környezetbarátabbak lettek. Erről bővebben a 6. oldalon olvashat.

Őszi-téli lapszámunk hasábjain a fentiek mellett olyan érdekességekről is hírt adtunk, mint például anyavállalatunk szerepe a különleges HAKUTO programban (18. oldal), vagy a Suzuki és Magyarország egyik legkedveltebb gasztró portálja, a Nosalty egész országot felölelő nyári gasztrotúrája (22. oldal).

Hisszük, hogy egymás történeteit megismerve, azokból tanulva mindenki új inspirációhoz juthat munkája során, ezért előszeretettel mutatjuk be egy-egy flottapartnerünk történetét, akikkel most a 10. és 16. oldalon ismerkedhet meg.

Bízunk benne, hogy őszi téli lapszámunk elnyeri tetszését, reméljük, hamarosan Önt is partnereink körében üdvözölhetjük! Meglévő partnereinknek köszönjük a közös munkát és további sikereket kívánunk!

**Zsákai Ádám**  
flotta értékesítési vezető,  
Magyar Suzuki Zrt.







# Együttműködésben robot és ember

Finisben a Suzuki-gyárban zajló innovációs projekt

***A három éve indult, többlépcsős gyártásfejlesztés eredményeképpen hamarosan még biztonságosabb, a legfejlettebb technológiai, piaci és környezetvédelmi elvárásoknak megfelelő autók gördülnek ki az esztergomi Suzuki-gyárból.***

**A**nnak érdekében, hogy a vállalat zöldebbé és költséghatékonyabbá tegye az autózást, többek között az alkatrészgyártáshoz szükséges polimerek új összetételének fejlesztésén dolgozik, illetve jelentősen modernizálta logisztikai rendszerét, és intelligenssé tette hegesztési hálózatát. A projekt eredményes megvalósítása több, mint 100 szakember összehangolt munkájával érhető el.

## **Innováció mint vezérelv**

A Suzuki Motor Corporation alapítója, Michio Suzuki tudta, mire vágnak a vásárlók. A vállalat száz évvel ezelőtt még szövögepeket gyártott, ma, a mobilitás korában pedig biztonságos autót állít elő. A szemlélet, miszerint az ügyfelek igényeire koncentrálnak hozzanak létre értékes termékeket, azóta is a Suzuki család jelmondata. Ezt a szellemiséget követi ma is a vállalat valamennyi mun-

katársa. Ennek megfelelően a Magyar Suzuki Zrt. újító vállalként arra törekszik, hogy elérhető áron kínáljon izgalmas és innovatív autókat. Az ennek érdekében folytatott folyamatos korszerűsítésben ért most fontos mérföldkőhöz a vállalat 2016 szeptemberében indult, átfogó kutatási-fejlesztési projektje.

A Magyar Suzuki Zrt. vezette konzorciumi együttműködésben a Bay Zoltán Alkalmazott Kutatási Közhasznú Nonprofit Kft., a PEMÜ Műanyagipari Zrt. és a Pázmány Péter Katolikus Egyetem Információs Technológiai és Bionikai Kara vesz részt, összesen több, mint 100 szakember bevonásával.

*„Gyártástechnológiai fejlesztésünk újabb fontos szakaszhoz ért. Máris jelentős eredményeket sikerült elérnünk az innovációban, így a jövőben az igényeket még inkább kielégítő autókat kínálhatunk vásárlóinknak. A digitalizációnak köszönhetően a japán anyavállalat tervezőasztalairól hamarabb kerülnek az autók a hazai tömeggyártásba, így felgyorsítva az új modellek bevezetését a magyar piacra”* – mondta a finisbe ért fejlesztések kapcsán Dr. Urbán László, a vállalat vezérigazgató-helyettese.

## **Úton a digitális termelésirányítás felé**

A változó piaci igények és hatósági előírások hatására az autómódell gyakran változnak, az új gépjárműmodellek fejlesztési ciklusa jelentősen lerövidül, ezért az eddiginél rugalmasabb raktározási rendszerre van szükség. Az innovációs projekt keretében a Suzuki digitalizálta belső alkatrészellátási rendszerét, mely alkalmas arra, hogy azonnal megjelenítse az anyagmozgással és készletekkel kapcsolatos visszajelzéseket, ezzel is javítva a hatékonyságot és csökkentve az emberi tévedéseken alapuló hibák lehetőségét. A vállalat a raktári folyamatok modernizálásával támogatja a gyáron belüli teljes elektronikus termékkövetést, a szerelőüzem alkatrész-ellátási folyamatait pedig egy speciális, anyagáramlást szimuláló szoftverrel optimalizálja.

## **Robotok harmóniája**

A projekt keretében a vállalat megvalósította a ponthegesztési folyamat nyomon követéséhez a hegesztőrobotok hálózatba kapcsolását, illetve olyan kommunikációs hálózatot épített ki, amely képes a strukturált adatfeldolgozásra. Az innovatív rendszer felgyorsítja az új modellek bevezetését azáltal, hogy a karosszéria-elemek ponthegesztéseinek eddigi manuális ellenőrzését szoftveres ellenőrzéssel váltja fel, és kapcsolatot teremt a 3D-s modellek, valamint a valóságos karosszériák ponthegesztési koordinátái között. A fejlesztés lehetővé teszi a robotokból kinyerhető információk értékelését, így a gyártási idő rövidülése mellett hamarabb ki lehet szűrni az esetleges hibákat, meghibásodásokat, így a karbantartás is tervezhetővé válik.

A Suzuki partnere segítségével kísérletet végez a lézerhegesztés bevezetetésére, amely rugalmasabb, rövidebb ciklusidejű gyártást tesz lehetővé. Alkalmazásával a különböző ötvözetek és könnyűfémek egyszerűen, gyorsan és speciális eszközök nélkül illeszthetők össze.

## **Új alapok**

Az alkatrész-prototípusokhoz használt alapanyagok jelentősen meghatározzák a végtermék tulajdonságait. A Suzuki és fejlesztési partnere a jelenleg használt alapanyagoknál fejlettebb égésgátlású és jobb műszaki para-

méterekkel rendelkező polimereket fejleszt. A pályázat utolsó szakaszában nagyüzemi körülmények között vizsgálja a polimerek viselkedését, valamint összehasonlítja a jelenleg gyártott alkatrészeket az új anyagokból készülttel. A vállalat célja, hogy ezzel is tovább növelje modelljei biztonságát, illetve hozzájáruljon a környezet megóvásához és autói üzemanyag-felhasználásának csökkentéséhez.





# Hibridoffenzíva a Suzukitól

## Eltérő hajtásrendszerek, azonos előnyök

***Bár kínálatában nem a hibridek voltak a meghatározóak, a Suzuki eddig is többfajta hibridhajtású autót gyártott. A magyar piacon szárnyaló autómárka jelentősen fejleszti hibridautó-kínálatát.***

**E**urópában a következő években a fogyasztás és az elégetett kőolajszármazékokból fakadó szén-dioxid-kibocsátás szigorú visszafogása az autógyártók fő feladata. Takarékos autóival a Magyarországon idén szeptemberig a tavalyi év első kilenc hónapjánál 36,8 százalékkal több, 20 391 db autót regisztráló Suzuki jelenleg is csekély CO<sub>2</sub>-emissziós szinten áll. Am a további csökkentés érdekében a márka kiterjeszti autókínálatában a hibridhajtást, az adott méret-, súly- és árkategória igényeihez, szükségleteihez igazodó hajtásrendszerrel.

### **Mitől jó a hibridhajtás?**

Egy jól konstruált hibrid autó takarékosabb és kevésbé környezetszennyező a csupán belső égésű motorral (benzines, gázüzemű, dízel) ellátott testvérmodelljénél. Villanymotorral kiegészülve a benzines motor többször és tovább járatható a fogyasztás szempontjából ideális tartományban, mert a villamos gép részben vagy egészben tehermentesíti elinduláskor és gyorsításkor, amikor a legtöbbet fogyasztana. A Suzuki és más gyártók hibridhajtásainak másik megkerülhetetlen előnye a rekuperáció, ami a lassításkor más különben hővé váló mozgási energia hasznosítását jelenti.

A villanymotor fékezéskor, gázelvételkor generátorként működik és tölti az akkumulátort. A hibridekben adott a motor automatikus leállítása, valamint gyors és finom újraindítása is üresjáratban.

Jóllehet a Suzuki nem rendel marketinghadjáratot minden vívmánya mellé, de a világ vezető kisautó-gyártója dízelmotoros hibridet is kifejlesztett az indiai vásárlóknak. Japánban elérhető továbbá a Swift RS Hybrid, amelynek villanymotorja a benzines leállításával is képes fenntartani az autó sebességét, emissziómentes haladást biztosítva.

### **Hibridek a nagyobb Suzukikban is**

Jelenleg a Suzuki 12 voltos hibridhajtást kínál az Ignis és a Swift vásárlóinak. A Hybrid 12V egy kompakt, súlytakarékos hibridrendszer. A lítium-ion akkumulátorral a teljes súlytöbblet mindössze 6,2 kg a benzines motorral ellátott testvérmodellekhez képest. A hajtásrendszer villamos gépe az integrált önindító-generátor egység, a benzines motor a K12C négyhengeres vagy az 1,0 Boosterjet turbómotor. A villanymotor 3 lóerővel, és ami sokkal fontosabb, 50 Nm forgatónyomatékkal járulhat hozzá az autó gyorsításához,

csökkentve a benzines üzemanyag-szükségletét. A teljesítménybeli csúcserték nem változik, mert itt a tehermentesítés a cél, de a fogyasztás az NEDC-ciklusban mérve a Swifték esetében 100 km-re 0,3-0,4 literrel alacsonyabb az eleve igen takarékos nem hibrid modellekénél.

Nemrég a Suzuki európai központja úgy döntött, a Celerio után a 2019-es évvel a Balenót is kiveti a helyi piacról, így Magyarországról is, hogy jobban összpontosíthatson az Esztergomban gyártott Vitarára és SX4 S-Crossra, valamint másik két kisautójára, a Japánból importált Ignisre és Swiftre.

### **Hybrid 12V az Ignisben és a Swiftben**

Az Ignis mosolyra fakasztja vezetőjét, az ultrakompakt SUV rendkívül csekély üzemeltetési költségeivel a vállalati flották legvidámabb és leggazdaságosabb autója lehet. 1,2 literes, négyhengeres, 90 lóerős motorja az ötfokozatú kézi helyett automatizált sebességváltóval is társítható. A Hybrid 12V technika a GL, a GL+ és a GLX felszereltségű Ignishez is elérhető.

Extraktént rendelhető az automatikusan működő összekerekhajtás, ami ebben a méretosztályban egyedülállóvá teszi az ultrakompakt AllGrip-modelleket. A 3,7 méteres autó fordulékonyasága, könnyű vezethetősége, egyértelműen kialakított belső tere és kezelőszerveinek logikus elrendezése döntő előny a nehezebben kiismerhető autókval szemben.

Igazolt gazdaságosságával, csekély értékvesztésével és örömteli vezetésével a Swift megadja a kisautók alapértékeit. Fejlett technikájára jellemző, hogy ötcsillagos eredményt ért el az Euro NCAP-törésteszten, miközben kategóriájának legkisebb súlyú autója, 840-980 kilogrammos tömegével.

A Swiftben az is otthon érezheti magát, aki ritkán vált autót vagy csak kulcsos autóként csöppen a cég Suzukijába. A Hybrid 12V mind a 90 lóerős, soros négyhengeres szívómotorhoz, mind 112 lóerős turbós háromhengereshez rendelhető. A Hybrid 12V-modellekkel a Suzuki kiváló ár/érték arányú továbblépést kínál vállalati partnereinknek az emisszió további visszafogásában, a fogyasztás és a járműpark költségeinek leszorításában.







# Páratlan biztonság

*A Suzuki Vitara évek óta a magyarországi SUV szegmens piacvezetője és ezzel együtt uralja a személyautók mezőnyét is. A 2018 végén megújult Vitara az elődnél is sokkal kelendőbb, ezt bizonyítják a 2019-es értékesítési adatok is, amely szerint a harmadik negyedévben **XX%-kal** több Vitarát értékesítettek, az előző év hasonló időszakához képest.*

**A** Vitara új vezetéstámogató rendszereinek köszönhetően nemcsak a márka legközkedveltebb, de a legbiztonságosabb autója is lett, hiszen segítségével könnyebben elkerülhetők a balesetek, vagy akár a gyorshajtásos büntetések is.

## Baleseti kockázatok a minimumon

A ráfutásos balesetek a leggyakoribb káresetek között szerepelnek. A Vitarában található kombinált érzékelős veszélyfékasszisztenssel (DSBS) ezek könnyen megelőzhetők. A DSBS figyelmeztet ütközésveszély esetén, a kamera és a lézerezékelő kombinált rendszere menet közben meghatározza, fennáll-e ütközés veszélye az előttünk haladó autóval vagy az utcán átkelő gyalogossal szemben. Ütközésveszély esetén az autó 3 módon reagálhat:

- 1. Figyelmeztetés:** hang és fényjelzéssel figyelmezteti a sofőrt
  - 2. Fékerő megnövelése:** fokozott ütközésveszély esetén a vezető fékezése esetén megnöveli a fékerőt
  - 3. Automatikus fékezés:** még nagyobb ütközésveszély esetén automatikusan fékezi az autót
- Nemcsak a ráfutásos, hanem a parkolás során bekövetkező

károk is minimalizálhatók a Vitara vezetéstámogató rendszereinek segítségével. A hátsó kamera segíti a tolatást, az első és a hátsó lökhárítóba épített szenzorok hangjelzéssel és a középkonzolon található kijelzőn vizuális jelekkel is érzékeltetik, ha valamilyen akadály van előttünk vagy mögöttünk. A hátsó keresztirányú forgalomfigyelő kiparkolás közben, maximum 8 km/h sebességig két oldalsó szenzor segítségével figyelmezteti a vezetőt az oldalról érkező járművekre, ezzel megkönnyítve a kiparkolást rosszul belátható helyekről.

## Társ hosszú utakon

Ha messzebbre utazunk, jól jön a sávelhagyás figyelmeztető és a sávtartó, hiszen mindenkivel megeshet, hogy gyengül a figyelmünk a vezetés közben. Ha az autó sávon belül „kóvályog”, ilyenkor a rendszer csipogó jelzéssel figyelmezteti a sofőrt. Ha ennél is jobban elvesztenénk a kontrollt a Vitara felett és elhagynánk a sávot, a műszerfalon található fényjelzésen túl a kormány rezegtetése is figyelmezteti a vezetőt. A sávtartó lelke egy egyenlencsés kamera, amely segítségével a gépkocsi beazonosítja a sávot,



amikor pedig a rendszer felismeri, hogy a jármű elhagyja a saját sávját, akkor a kormány mozdításával segíti viszatérni az autót a helyes útra.

Autópályán, de városi forgalomban is gyakori veszélyforrás a holttérből előkerülő másik autó, vagy akár kerékpáros, motoros. A Vitarába épített holttérfelügyelő 15 km/h sebesség felett a visszapillantó tükörbe szerelt figyelmeztető leddel segíti a vezetőt, ha a hátsó holtterekben járművet érzékel.

Nemcsak a balesetek okozhatnak kárt a flottában, hanem a büntetések is, amelyek elkerülhetők, ha betartjuk a sebességhatárokat. Ebben segíti a sofőrt a táblafelismerő rendszer és az adaptív tempomat. Előbbi nemcsak a sebességkorlátozásra figyelmeztető jelzéseket jeleníti meg a műszerfalon, de a behajtási jelzésekről is tájékoztat. Utóbbi radarral méri fel az előttünk haladó autó távolságát és automatikusan tartja a beállított sebességet, illetve lassít, majd kigyorsít, ha szükséges.

## Egy terep sem akadály

Az AllGrip összkerékmeghajtással szerelt Vitarákban 4 különböző üzemmód közül választhatjuk ki az aktuális útviszonyoknak leginkább megfelelő hajtásmódot. Az „Auto” üzemmód alacsony fogyasztást biztosít átlagos

útviszonyok között, a rendszer csak akkor vált át összkerékhajtásra, ha csúszást érzékel. „Sport” módban nagyobb nyomaték jut a hátsó kerekre, így dinamikusabb lesz az autó kanyarteljesítménye és a motor élénkebben reagál a gázadásra is. A „Snow” üzemmód havas, lefagyott vagy poros utakon segít nagyobb tapadást elérni, a „Lock” mód pedig kiszabadítja az autót a sár, hó vagy homok fogságából.

## Garancia a maximumon

A 3+7 év Boosterjet PRO garancia egyet jelent a megbízhatósággal. A Vitara új 3+7 év garancia konstrukciója azt jelenti, hogy a Suzuki a gyári 3 év vagy 100.000 km teljes körű garancián felül 7 évig vagy 200.000 km futásteljesítmény eléréséig garanciát nyújt a motorra, turbóra és a váltóra is. Vagyis mindazokra az alkatrészekre, amelyek meghibásodása nagy kiadást ró a tulajdonosokra. A garancia érvényesítéséhez az ügyfélnek csak a szervízfüzetben előírt karbantartásokat kell időben elvégezni a Suzuki előírásainak megfelelően.

Az ilyen hosszú távú vállalások szintén hozzájárulnak a Vitara sikeréhez, hiszen mindenki számára megnyugtató tudat, hogy nemcsak önmaguk, de pénztárcájuk is nagyobb biztonságban van.



# A bányáktól a közútig

## mindenhol megállja a helyét a Suzuki

– Milyen szempontok alapján választják ki a flottaautókat?

A flottaautók kiválasztásánál figyelembe vesszük a felhasználók elégedettségét, a gépkocsi teljeskörű megfelelőségét a rendeltetési körhöz, a költséghatékonyságot, környezetvédelmi és gazdasági mutatókat, országos szervizhálózatot, illetve kiemelten fontos a megbízhatóság, hiszen ezek a gépkocsik folyamatosan, szinte megállás nélküli használatban vannak országsszerte, szélsőségesen változó körülmények között.

– Milyen területen választják flottautónak a Suzukit?

A Colas Hungária Zrt. és mind az öt leányvállalata használ Suzuki autókat a bányászattól, mélyépítéstől kezdve az útépítésen át egészen a magasépítésig.

– Milyen felszereltségű autókat kedvelnek az ügyfelek?

Tevékenységeink középpontjában az útépítés áll, így a közlekedés és munkavállalóink biztonsága nemcsak a mindennapokban játszik kiemelten fontos szerepet, hanem ez egyben a Colas cégcsoport egyik legfontosabb értéke és elsősorú célkitűzése is. A „SAFETY ATTITUDE” része továbbá, hogy az általunk használt gépkocsikban (kategóriától függetlenül) már most megtalálhatóak az Európai Unió által 2022-től kötelezően előírt legújabb biztonsági berendezések. Ilyen például az intelligens sebességszabályozó, tolatásbiztonság növelő kamera, sávtartás segítés, fejlett vészfékző rendszer, illetve a legújabb töréstesztek alapján továbbfejlesztett biztonsági öv. Szem előtt tartjuk továbbá a gépkocsikat használó kollégáink által preferált kényelmi berendezéseket, így mindegyik általunk használt gépkocsi tartozékához hozzá tartozik a klímaberendezés és az ülésfűtés is. A megrendelt autók 80%-a legújabb technológiás LED fényszórókkal felszerelt.

– Mekkora a magyarországi Colas cégcsoport állománya? Mely típusok érhetők el a kínálatban?

Jelenleg több, mint 600 személy-, illetve kishaszonjármű alkotja a cégcsoport flottáját, ezek gerincét kategóriától függetlenül elsősorban francia márkájú gépkocsik adják.



Rendkívül büszkék vagyunk arra, hogy mind a hazai, mind a nemzetközi cégvezetés támogatta kérésünket, így a Colas Magyarország az indulásától kezdve, azaz immár több, mint 28 éve használ Suzuki gépkocsikat. Számtalan Swift, Wagon R+, Ignis, SX4 kísérte végig utunkat. Több közülük félmillió kilométernél is többet futott komolyabb meghibásodás nélkül, amely munkautóknál, több felhasználóval és nem a legkíméletesebb használat mellett kimagasló eredmény! Jelenleg művezetőink, munkahelyi mérnökeink, technológusaink használnak a legnagyobb elégedettséggel Suzuki Vitara 1.0 T 4X4 modellt, melyből legutóbb közel 20 darabot vásároltunk.

– Az autók mely tulajdonságát emelné ki leginkább?

Vállalati oldalról a Suzuki gazdaságosságát (mind beszerzési, finanszírozási és üzemeltetési szempontból) emelném ki leginkább. Használati szempontból számunkra elengedhetetlen az autók széleskörű felhasználhatósága, gondolok itt a változatos terepviszonyokra, ahol ezekkel a gépkocsikkal kollégáink megfordulnak. Egyik pillanatban közúton közlekednek, a következőben már bányában, süppedős homokban, egy pillanattal később pedig már tengelyig érő sárban. Viccesen azt szoktuk mondani, hogy előttünk még nincs út, de mögöttünk már lesz. Célunk, hogy munkatársaink minden pillanatban boldogan, elégedetten üljenek be az általuk használt biztonságos, korszerű gépkocsiba.

– Az évek alatt hogyan változtak az igények flottautók tekintetében?

A magas futásteljesítmény és gazdasági szempontok miatt a cégcsoport hosszú évek óta diesel autókat használ. Jelenleg a legkorszerűbb Euro 6d TEMP normának megfelelő motorokkal gyártott típusokat vásárolunk. A kollégák által választható modellek között 2018-tól megjelentek a benzines turbós, a hibrid meghajtású modellek, illetve 2 db teljesen elektromos kishaszonjármű is színesíti a flottánkat. A turbós benzines modellek használatakor meglepte a kollégákat a kis lökettérfogatú motor nyújtotta nagy teljesítmény,

a már alacsony fordulaton jelentkező magas nyomaték, illetve a kedvező fogyasztás. Az elektromos autóknál kiemelten fontos a felhasználás hatékonyságának vizsgálata még beszerzés előtt. Esetükben tudatos használat szükséges, amire tréninggel készítjük fel a kollégákat. A töltőhálózat megismerése és az applikációval történő útvonal tervezés, illetve a használat-hoz szükséges kiegészítő eszközök is a mindennapok részé-

### Bemutkozás

Fehér Tamás szerencsésnek tudhatja magát, mert hobija egyben a munkája is. Az autók iránti szeretete már pici korában kezdődött és azóta is töretlenül kitart. Több, mint 20 éve foglalkozik a gépjármű üzemeltetési, finanszírozási és beszerzési területtel. Pályafutását Magyarország egyik meghatározó külföldi bankjánál kezdte, majd több, mint 11 éven keresztül Európa legnagyobb gépjármű forgalmazójánál dolgozott (Porsche Hungária). 2013-ban érkezett a közúti-, vasúti-, vízi- és légiközlekedés-építésben, városfejlesztésben és környezetvédelmi beruházásokban világvezető Colas magyarországi csoportjához, ahol jelenleg a teljes cégcsoport flottavezetője. Irányítása alá tartozó csapata látja el a több, mint 600 személy- és kishaszonjárművet érintő gépjárműpark teljeskörű üzemeltetési feladatait. Tamás feladata a gépjárművekhez kapcsolódó vagy azokat érintő tenderek (üzemanyag tender, lízing tender, bérautó tender, gumibroncs tender, biztosító tender, szerviz tender stb.) lebonyolítása az előkészítéstől a döntéshozatalig. A tulajdonosokkal rendszeresen egyeztetve dolgozik azon, hogy a Colas vállalati autóparkja modern, innovatív, biztonságos és környezettudatos gépjárművekből álljon.

vé válnak. Úgy gondoljuk, Európában az elkövetkező éveket rövidtávon valószínűleg a hibrid modellek megjelenése fogja meghatározni mindegyik gyártó esetében. Ezen szempont figyelembevételével dolgozunk a jövő évi választható modellek összeállításán.





# NAGYON NAGY évet zárhat a Suzuki

**Négyhengeres benzines autóival tarol itthon a Suzuki. Tóth Pétert, a márka kereskedelmi igazgatóját a siker tényezőiről, a Baleno sorsáról, a dízelek kivezetéséről és az értéktartás érvényesítéséről kérdeztük.**

Két Suzuki, a Vitara és az SX4 S-Cross vezeti az újautó-eladási rangsort, a céges értékesítésekben a Suzuki az első a Škoda és a Ford előtt. A márka újabb rekordév előtt áll, de vannak még megoldandó feladatok. A Business & Life beszélgetőpartnere Tóth Péter, a Suzuki Belföldi Értékesítési Osztály kereskedelmi igazgatója.

– **Business & Life – Kiválóan alakult az év a Suzuki szempontjából. Milyen stratégia határozta meg az idei munkát?**  
– A szeptember végéig eladott 12 014 db magánautó 18,2 százalékos előrelépés, a 8377 db céges Suzuki 34,6 százalékos ugrás. Elsődleges célunk a magánvásárlók közötti vezető szerep megőrzése volt. Az első három negyedévben céges eladásokban is sikerült megelőznünk a többi szereplőt, bár a flottapiaci elsőség változhat az utolsó negyedévben.

– **Mekkora itthon a flottavásárlók aránya az egyes modelleknél?**

Nagyon változó, a Balenónál hét, a Jimnynél 60 százalék. A Vitaránál az idei évben a flottaarány elérte az 54 százalékot, az S-Crossnál háromból egy eladás jut vállalati partnereinkre. Kiemelném azonban, hogy idén kétszer annyi S-Crosst értékesítettünk céges ügyfeleknek, mint 2018 első kilenc hónapjában. A Swift és az Ignis hagyományosan a magánvásárlók körében erősek, ezt mutatja a 28, illetve 15 százalékos flottaarány.

– **Júliusban és augusztusban is tarolt itthon a Suzuki, szeptemberben viszont tizedannyi új Suzuki sem kapott rendszámot, mint augusztusban. Ennek mi az oka?**

Előre kalkulált eredményekről van szó. A júliusi és az augusztusi forgalomba helyezések a szeptemberiekkel

együtt értelmezhetők. 4441 db regisztrált autóval a Suzuki piaci részesedése augusztusban elérte a 28,4 százalékot, az első őszi hónapban márkakereskedőink elsősorban a nyári hónapokban értékesített autók átadását végezték.

– **2019 az SX4 S-Cross nagy éve. Min múltott az ugrás?**  
Január és szeptember között 124 százalékkal többet értékesítettünk belőle 2018 azonos időszakánál. Ezzel a 7643 db autóval több kelt el belőle, mint a kompakt kategóriában utána következő Octaviából és Ceedből összesen. Változatlanul a Vitara a vezető modell, de márkakereskedéseinkbe betérve egyre több ügyfelünknek tűnik fel, hogy az S-Cross is létezik. Sokat nyújt csekély felárért, amit a flotta- és a magánvásárlók is honorálnak.

– **Hogyan reagáltak partnereik a dízelmotorok eltűnésére?**  
Vállalati értékesítéseinkben is elhanyagolható volt a DDiS szerepe, a Suzuki határozottan profitált a dízelmotoroktól való elfordulástól, ami megbízható és kevés karbantartást igénylő benzines motorjainkra irányította a figyelmet.

– **Milyen hatása volt a közkedvelt 1,6 literes szívómotor kivezetésének?**

A 3+7 éves kiterjesztett garancia bevezetésével sikerült eloszlatni a vevők aggodalmát és vállalati ügyfeleink is bátran vásárolják a Boosterjet-motorral szerelt SX4 S-Crosst és a Vitarát.

– **Melyik motort preferálják a flottapartnerek?**

Bár márkakereskedőinkkel együtt sokat tettünk a háromhengeres motor kvalitásainak megismertetéséért, Magyarországon és a környező országokban is jóval népszerűbb az 1.4 Boosterjet.

– **Miután megszűnt a Celerio importja, milyen jövő vár a másik indiai Suzukira, a Balenóra?**

Bár itthon stabil a vevőköre, ez az utolsó éve, mert a Celerio után a Balenót is kivezetjük a piacról, így a jövőben jobban összpontosíthatunk a Vitarára és SX4 S-Crossra, illetve két megmaradó kisautónkra, az Ignisre és a Swiftre. Magyarországon a Swift akár szegmense élére is gorhat 2020-tól.

– **78 partnerrel a Suzuki kereskedő- és márkaszerviz-hálózata a legfejlettebb hazánkban. Ez a flottaadásokban is érv vagy itt a főváros és vonzáskörzete a meghatározó?**

Döntő versenylőny, hogy hálózatunk a teljes országot lefedi, így sokkal jobb szolgáltatást nyújthatunk vetélytársainknál. A márkakereskedők ismerik a környezetükben működő vállalkozásokat, sokkal szélesebb körhöz juthatunk el rajtuk keresztül. Flottaadásaink megoszlása egészen más, mint 2018-ban. Tavaly a rendőrség és a honvédség központi járműbeszerzése nagyságrendileg 1000 db autót jelentett, idén pedig márkakereskedő partnereink jeleskedtek kisebb darabszámú autóparkok értékesítésében.

– **Kiugróan erős a Suzukik értékörzése. Érvényesül a lízingdíjakban a használt autók magas újraeladási értéke?**

Tapasztalataink szerint az autópark-kezelők nem minden esetben merik alacsonyabbra kalkulálni autóink TCO-ját (teljes tulajdonlási költségét), így nem veszik teljes mértékben figyelembe a valós maradványértéket. De a tendencia javul, előbb-utóbb az árazásban is érvényesülni fog, hogy a Suzukik mennyire jól tartják az értéküket.

## Bemutakozás

„Az autópark-kezelők nem veszik teljes mértékben figyelembe autóink valós maradványértékét.”

2012 óta a Magyar Suzuki Zrt. kereskedelmi igazgatója, akinek a belföldi értékesítési osztály irányítása alatt sor került a motor, hajómotor és az autó értékesítési területek integrációjára, amely együttes piaci fellépést eredményezett. A motor és hajómotor területén még kiválóbb eredményeket ért el: sikerült a környező országok értékesítését is összevonni, így Magyarország a közép-kelet-európai régió központjává vált. Tóth Péter nevéhez köthető a hatékony marketingkommunikációs támogatás, továbbá a hálózati rendszer megerősítése. Országszerte 78 db Suzuki márkakereskedés látja el a belföldi értékesítési feladatokat, és járul hozzá a rekordszámú autóeladások növeléséhez.





# Motoros

baleset-megelőzési nap az új Suzuki KATANA-val

**2019. szeptember 1-jén már ötödik alkalommal rendezték meg a Motofestet a Hungaroringen, amely az évek során igazi családi élménynappá nőtte ki magát.**



Egyebek mellett volt kaszkadőrbemutató, StreetFighter show, gyermekprogramok, ráadásul itt debütált új Suzuki Katana, amelyet ki is próbálhattak az érdeklődők.

A motorozás szerelmeseire évről évre egyre nagyobb figyelmet fordít az Országos Rendőr-Főkapitányság Országos Balesetmegelőzési Bizottsága. Ebből kifolyólag idén csak az gurulhatott ki a versenypályára, aki a helyszínen elvégzett egy vezetéstechnikai és baleset-megelőzési tréninget. A szervezők ezzel szerették volna felhívni a figyelmet, hogy a motorozás ne a száguldásról szóljon, hanem a magabiztos és biztonságos vezetésről. A motoros sebése ugyanis legalább annyira függ a motoros vezetéstechnikai tudásától és a járműismeretétől, mint attól, hogy mennyire bátor az utakon.

„Évente nagyságrendileg tízezerrel nő az utakra kerülő nagymotorok száma, ezzel együtt sajnos egyre több motorbalesetről is hallani a híradásokban. Felelős vállalatként kiemelt terület számunkra ennek a folyamatosan növekvő, ugyanakkor a közlekedés során kifejezetten veszélyeztetett és veszélyforrást jelentő rétegnek az edukációja” – mondta Fleischer Jefte, a Magyar Suzuki Zrt. motoros üzletágának marketing menedzsere.

Az elmúlt évekhez hasonlóan most is egész napos kaszkadőr bemutatókkal, látványos StreetFighter Show-val várták a látogatókat, de gyerekprogramok és különböző kiállítók is emelték az esemény fénypontját. A már ismert és népszerű Suzuki motorkerékpárok mellett itt debütált a japán gyártó legfrissebb modellje, a Suzuki Katana. Most először láthatta a magyar közönség a megújult motort, amely a legújabb fejlesztésű vázat, kipörgésgátlót, állítható első futóművet, Brembo 4 dugattyús radiális fékeket, új informatív LCD műszerfalat és Dunlop Sportmax Roadsport 2 gumikat rejt magában.

## KIEMELKEDŐ ÜZEMANYAG-TAKARÉKOSSÁG!

SUZUKI LEAN BURN TECHNOLOGIA

A SUZUKI DF9.9B / DF15A / DF20A HAJÓMOTOROKBAN

A Lean Burn égésszabályozási rendszerét először a DF90A / DF80A / DF70A modelleken vezettük be. Ez az intelligens rendszer a motorteljesítmény és az üzemi feltételek figyelembevételével előre kiszámítja az üzemanyag-szükségletet és jobb hatásfokú keverékkel látja el a motort. A rendszerrel figyelemreméltó fejlődést értünk el üzemanyag-takarékosság terén a motor teljes működési tartományában. A rendszer számos Suzuki hajómotor típusban található meg a DF9.9B-től a Suzuki zászlóshajójának számító DF350A modellig, és kiemelkedő üzemanyag-takarékosságot nyújt a hajótulajdonosok számára minden sebességen.



LEAN BURN



A hirdetés nem minősül ajánlattételnek, kizárólag tájékoztató jellegű! A részletes információkért és az adott típus(ok) pontos specifikációjáért, elérhetőségeiért minden esetben előzetesen érdeklődjön a hazai Suzuki Marine Márkakereskedéseknél: [www.suzuki.hu/marine/hu/markakereskedok](http://www.suzuki.hu/marine/hu/markakereskedok). Az előzetes értesítés nélküli változtatás jogát fenntartjuk. A felhasznált képek illusztrációk! A nyomdai munkálatakból felmerülő esetleges hibákért felelősséget nem vállalunk! A hirdetés bármely részének, vagy egészének jogosulatlan használata jogi eljárást von maga után. Minden jog fenntartva. Magyar Suzuki Zrt.

THE  
**ULTIMATE**  
OUTBOARD MOTOR

A SUZUKI MARINE TERMÉKEK HIVATALOS HAZAI IMPORTŐRE A MAGYAR SUZUKI ZRT.

[www.suzukimarine.hu](http://www.suzukimarine.hu)

SUZUKI

Way of Life!





## Apa és fia a Mobil Credit flottakezelő élén

**A mára csaknem ezer darab autót számláló flottakezelőt 2000-ben alapította idősebb Csapó Attila, aki 27 éves szakmai tapasztalattal bír a gépjármű kereskedelem, illetve a gépjármű finanszírozás terén. A cég Debrecenben és Budapesten is jelen van, a két képviselet koordinálásából, valamint az országos lefedettségű hálózat operatív működtetéséből fia, ifjabb Csapó Attila is kiveszi a részét.**

**– Mikor kezdődött és hogyan alakult ki a Mobil Credit és a Suzuki kapcsolata?**

Mindig is volt a flottában Suzuki, azonban az igazi „áttörést” egyértelműen az új Vitara megjelenése jelentette. A piaci fogadtatást a megrendelések számának megugrásából nagyon jól lehetett mérni, és ez nemcsak a hazai és európai, hanem a kontinensek határát átlépő érdeklődést is jelentett.

**– Pontosan hogy kell elképzelni, mivel foglalkozik egy flottakezelő cég?**

Már a gépkocsi kiválasztásához, annak összeállításához, a felszereltség harmonizálásához segítséget adunk, nem

beszélve arról, hogy a flottakezelő nagybani vevő, így az árak is mások, tehát a frigy már ekkor megkötöttük, ezt követően pedig nem engedjük el az ügyfél kezét. Van, aki azért választja a flottakezelőt, mert már vannak saját üzemeltetési tapasztalatai, és azzal nem elégedett, mások éppen azért, mert nincsenek. A flottakezelő feladata a gépkocsi üzemeltetés optimális, költséghatékonysági szempontból a legkedvezőbb feltételek megszervezése úgy, hogy ez a felhasználó számára mérhető előnyökkel járjon. Akkor elégedett egy ügyfél, ha csökkennek a ráfordításai, kevesebb energiát kell a kocsik üzemeltetésére fordítani, lecsökkennek az adminisztrációs költségei és így tovább. Mondok egy Suzuki-s példát a flottakezelési folyamat elejéről, az is-

merkedési fázisból: az ügyfél szerint elég neki egy GL verzió, hiszen az minden olyan felszereltséget tartalmaz, amit ő szeretne. Igen ám, de a majdani piac nem az ő fejével fog gondolkodni, 4-5 év múlva mások lesznek az elvárások. Tehát egy jobban felszerelt, esetünkben GL+ verzió választása esetén drágább lesz ugyan az autó, de a futamidő végi eladáskor is magasabb áron lehet majd értékesíteni, s ezért a partner alacsonyabb bérleti díjat fog fizetni a futamidő alatt a drágább autó választása ellenére is.

**– Egyértelmű volt, hogy a második generáció becsatlakozzon a cégvezetésbe?**

Szerencsére igen, a korábbi generáció által megszerzett vezetői, vállalkozói tapasztalatok, s az újabb generáció másféle látásmódja, korszerűbb ismeretei jól ötvözhetők.

**– Hogy osztják fel a mindennapi feladatokat? Ki hozza meg a legfontosabb döntéseket?**

A cégvezetést, a munkaügyeket és a stratégiát idősebb Csapó Attila, míg az értékesítést, a marketing és számítástechnikai feladatokat ifjabb Csapó Attila látja el.

**– Melyik a legkeresettebb Suzuki modell?**

A népszerűség legkézenfekvőbb indikátora a darabszám, így erre a kérdésre könnyű a válaszadás. Kiváló ár-érték arányával, alacsony üzemeltetési költségével, több típus előnyeit ötvöző, jól használható méreteivel olyannyira beváltak a Vitarák, hogy a Mobil Credit flottájában lévő közel ötven darab Suzukiból az üzemeltetést és értékesítést végző kollektíva jelenleg tíz darab Vitarával és egy darab Jimnyvel „teljesít szolgáltatást” a flottapiaccon.

**– Milyen célra használják a Vitarákat?**

A Vitarák használata széles spektrummal bír. Az általános használhatóságot szinte róla mintázták, tökéletes a gyerekes családoknak, városi használatra, kirándulásokhoz, s magasabb építése révén jól elboldogul szilárd útburkolatról letérve is. Komolyabb terepviszonyok, vagy hegyvidéki használat esetén a 4 kerék hajtás nyújt segítséget.

**– Átlagosan mennyi ideig használják az ügyfelek az autókat?**

Az ügyfelek általi használatot időben és kilométerben is, illetve ezek kölcsönhatásában mérjük, állapítjuk meg. Az általunk kezelt gépkocsik optimális üzemeltetési idejére vonatkozóan első megközelítésben a futásteljesítmény és a garanciális védettség ismeretében teszünk javaslatot, amit természetesen számtalan egyéb körülmény is befolyásol még. 60.000 kilométeres éves futáshoz 3 évnél hosszabb futamidőt nem ajánlunk, 30.000 kilométerhez viszont 5 évet is hozzárendelünk alapesetben.

**– Önöknek melyik a kedvenc Suzuki modellje és miért?**

Az elsődleges kedvenc a megújult Jimny. A Magyar Suzuki Zrt.-vel kötött szerződés alapján a Mobil Credit Kft. biztosította a Jimny-keg magyarországi népszerűsítő kampány idejére, így volt alkalmunk alaposabban is megismerkedni a kultikus múlt és a legmodernebb technológiák találkozásából megszületett új modellel. Az új Jimny nagyon jól sikerült, de ezt már rengeteg, tőlünk autentikusabb szakmai fórum is megerősítette. A számos elismerés és dicséret mellett mosolyra adhat okot, hogy családunk két méter magas képviselői mégis annak örülnek a legjobban, hogy nemcsak nézhetik, hanem ők is kényelmesen tudják használni a régi-új kedvencet.





# Suzuki a Holdon

A Suzuki az ispace HAKUTO-R programjának vállalati partnerévé vált



©ispace

**A Suzuki strukturális analízissel járul hozzá a holdjáró üzemeltetéséhez. A Suzuki Motor Corporation és a tokiói székhelyű ispace, inc. holdkutató vállalat örömmel jelentette be 2019 nyarán, hogy a Suzuki a HAKUTO-R, a világ első kereskedelmi holdexpedíciós programjának vállalati partnere lett.**

Az együttműködés központi elemeként a Suzuki a strukturális analízis területén szerzett és eredetileg a gépjárművek teszteléséhez használt szakértelmével járul hozzá a HAKUTO-R holdjáró fejlesztéséhez, többek között a jármű lábaira szerelt lengéscsillapító rendszer, valamint a szerkezet egyéb fontos alkatrészeinek esetében.

A HAKUTO-R űrhajónak a kilövési költségek csökkentése érdekében kis méretűnek és könnyűnek kell lennie. Amikor azonban csökkentjük a méretet és a tömeget, számos mérés szükséges ahhoz, hogy a szerkezet továbbra is kellőképpen erősnek bizonyuljon. Kamatoztatva a Suzuki kicsi, könnyű, mégis biztonságos és megbízható autók gyártásában szerzett szakértelmét, az autógyártó tökéletesen alkalmas arra, hogy segítse a HAKUTO-R holdjárójának szerkezetfejlesztési munkálatait.

Ahhoz, hogy a holdjáróval sikeres landolást lehessen végrehajtani, a lábak tervezése során minden lehetséges landolási forgatókönyvet elemezni kell még a küldetés előtt, mivel csak így lehet biztosítani, hogy a holdjáró túlélje a becsapódást. A Suzuki a holdszállási szimulációk és tesztek elemzéséhez való hozzájárulásával központi szerepet játszik majd a holdjáró lábainak megtervezésében.

A HAKUTO-R űrhajó tervezési munkálatainak támogatásával a Suzuki a Hold gazdaságának fejlődéséhez is hozzájárul – az ispace tervei szerint ugyanis kiterjesztenék a földi gazdasági tevékenységeket a Holdra, hosszú távon pedig elindítanák az emberi faj világűrbeli terjeszkedését.

„Nagy örömünkre szolgál, hogy támogathatjuk a HAKUTO-R, azaz a HAKUTO utódprojektjének a Holdra szállásért tett erőfeszítéseit. A Suzuki alapvető törekvései közé tarto-

ispace

HAKUTO-R

ispace, inc.

Az ispace egy magán holdexpedíciós vállalat, amelynek célja, hogy az ember a Földön túl más égitesteket is meghódítson. A vállalat 13 országból 100 munkatársat foglalkoztat, Japánban (a székhelye is itt van), az Egyesült Államokban és Európában működik, és partneri kapcsolatban áll a Japán Űrügynökséggel (JAXA) és a luxemburgi kormánnyal. Az ispace mintegy 95 millió dollárt gyűjtött össze „A” sorozatú befektetőitől, amely Japánban az eddigi legmagasabb összegnek számít, és amellyel a legtöbb űrkutatási vállalatot is lekörözi. Az ispace volt a felelős a HAKUTO csapatának az irányításáért a Google Lunar XPRIZE versenyen, ahol az első 5 csapat között végeztek.

HAKUTO-R

A HAKUTO-R a világ első kereskedelmi holdexpedíciós programja. A program keretein belül valósul majd meg az ispace első két holdmissziója: a Mission 1 névre keresztelt első küldetés egy 2021-re tervezett „puha landolás” lesz, a Mission 2 nevű, 2023-ra előirányzott második küldetés pedig egy holdjáró célba juttatását és felszíni expedíció végrehajtását célozza meg. Az ispace leszállóegysége minkét küldetés során másodlagos teherként utazik majd a SpaceX Falcon 9 rakétáján. A program célja egy gyakran használható, alacsony költségű holdutazási platform alapjainak lefektetése.



©ispace

zik, hogy hozzájáruljon a társadalom felvirágoztatásához, amelyben kis méretű személyautók gyártásával működik közre. Emiatt is szándékunkban áll fenntartani a partneri kapcsolatot a HAKUTO-R projekttel, melyben 2016 óta veszünk részt, annak érdekében, hogy az emberek a Holdra is megvethessék a lábukat.” – mondta Toshihiro Suzuki, a Suzuki Motor Corporation igazgatóhelyettese és elnöke.

„Igazán nagy örömünkre szolgál, hogy a Suzuki ismét csatlakozik hozzánk vállalati partnerként. Mivel a szerkezet tömegének csökkentése létfontosságú a holdexpedíció szempontjából,

a Suzuki szakértelme elengedhetetlen küldetésünkhöz és a Hold jövőbeli gazdaságának kialakításához.” – tette hozzá Takeshi Hakamada, az ispace alapítója és vezérigazgatója.

A Suzuki korábban is a HAKUTO projekt vállalati partnere volt, az ispace által irányított csapat szerepelt a magántámogatású csapatoknak szervezett Google Lunar XPRIZE versenyen, melynek során elsőként juttattak robotrepülőgépet a Holdra, ami landolás után 500 métert tett meg a Hold felszínén, és vizuális adatokat küldött vissza a Földre. A Suzuki emellett az ispace „A” sorozatú befektetője.



# Naszvadi Erika, a MySuzuki After Sales marketingkoordinátora



### Bemutakozás

2018 májusában kezdtem a Magyar Suzuki Zrt.-nél, a Suzuki Pótalkatrész osztályán mint marketing koordinátor. Akkor csöppentem bele a MySuzuki fejlesztésébe, amikor még a Suzuki Szerviz osztályával együttműködve terveztük és fejlesztettük a MySuzuki After Sales-t érintő tartalmakat és kampányokat. Az elmúlt időszakban végbement szervezeti változásoknak köszönhetően a Pótalkatrész Osztály Értékesítési Csoportja és a Szerviz Osztály ma már Kereskedői Működés Támogatás Csoportként működik tovább, így még szorosabb együttműködést tudunk kialakítani.

Nemcsak a belföldi, hanem a környező országok marketing felelőse is vagyok. Szlovákia, Románia, Horvátország, Csehország és Szlovénia online marketing kommunikációja is a feladataim közé tartozik. Megtiszteltetés számomra, hogy a Magyar Suzuki Zrt.-nél dolgozhatok, hiszen remek kihívásokkal nézhetek szembe, rengeteget tanulhatok és szakmailag tovább fejlődhetek.



– **Hogyan mutatná be a MySuzuki-t azoknak, akik még nem hallottak róla?**

Sokan pont úgy szeretik az autóikat, ahogy vannak, de ettől sokkal több törődést és odafigyelést igényel, főleg, ha azt szeretnénk, hogy a négykeréken való utazás igazi élmény legyen. Sofőrként sokszor előre kell gondolkodnunk, ezért hasznos lehet, ha tudjuk, mi óvja és védi a kocsink motorját a napi igénybevétel során, vagy hogy pontosan milyen garanciát válasszunk. Ezért is jött lét-

re a MySuzuki, amely elsősorban a Suzuki tulajdonosok számára segít megtalálni a lehető legjobb megoldásokat. A küldetésünk, hogy minden autós optimális körülmények között, tökéletesen testre szabott járműben, biztonságban utazhasson.

– **Hogyan értesítik az ügyfeleket a legújabb megoldásokról?**  
A MySuzuki After Sales ügyfeleit leginkább az online platformokon keresztül érjük el közvetlenül, például

a MySuzuki hivatalos Facebook oldalán (már több, mint 11 ezer követője van az oldalnak) vagy különböző kampányainkkal a MySuzuki weboldalon.

– **Ha már az előbb a motort említette, mivel lehet tovább növelni az élettartamát?**

A MySuzuki termékei között megtalálható az Ecstar motorolaj, amely egyedi összetétele révén egyszerre bányik hatékony és takarékos módon az autó üzemanyagával. Ezzel a környezetkímélő megoldással biztonságban lehet tartani a motort, valamint annak élettartama is növelhető. Ezen kívül olyan természetes összetevőkből álló tisztítószerkekből is választhatnak az ügyfelek, mint például rovaroldó, kárpittisztító vagy zsíroldó.

– **Milyen termékek közül lehet még választani a MySuzuki kínálatából?**

A MySuzuki weboldalon számtalan modellhez érhető el különböző kiegészítők, de egyéb praktikus extrákat is beszerezhetnek a Suzuki tulajdonosok, akik a megfelelő tartozékokkal még kompaktabbá, komfortosabbá és strapabíróbbá tehetik a kocsijukat. Ilyen például a tetőcsomagtartó, a kerékpártartó vagy akár a Suzuki által kínált Téli szerelt kerekek, melyek Yokohama gumibroncsokkal vannak szerelve, amelyek kiváló vízvezetési teljesítménnyel nyújtanak erős tapadást a havas, nedves vagy jeges úton, csökkentik a vízen csúszás kockázatát, illetve magabiztos vezetési impulzust adnak még nagyobb sebességnél is.

– **A gyári kiegészítők mellett alkatrészek cseréjére is van lehetőség?**

Természetesen, hiszen az elhasználódott alkatrészek idővel veszítenek hatékonyságukból és cseréire szorulnak. A Suzuki eredeti alkatrészeit pedig minden esetben szigorúan bevizsgálják, ráadásul a különböző modellek gyártása során is eleve ezeket használják, hogy a leghosszabb élettartamot és a legjobb teljesítményt éri el vele.

– **Milyen gyakran kell ellenőrizni az autókat?**

Az autók nál elengedhetetlen a rendszeres ellenőrzés és a különböző alkatrészek folyamatos karbantartása, továbbá a szezonális átvizsgálás is kulcsfontosságú. Különösen igaz ez a fagyos tél előtt, amikor mindez fokozottan érvényes. A MySuzuki lehetőséget biztosít ügyfeleinknek, hogy évente kétszer, tavasszal és ősszel, átvizsgálási kampányainkban bizonyosságot nyerjenek arról, hogy Suzukijukkal minden a lehető legnagyobb rendben van.

– **Ezen kívül a MySuzuki melyik szolgáltatását emelné ki a leginkább?**

Nehéz kérdés, hiszen nagyon sok szolgáltatásunk van, amelyek mind az autótulajdonosokat segítik. Ha mindenképp választani kell egyet, akkor a Suzuki Mester+, amely napi 24 órában nyújt ingyenes segélyszolgálatot Magyarországon és több európai országban egyaránt. A vezetés közbeni meghibásodások esetében mindössze csak telefonálni kell, a Suzuki Mester+ pedig a hívást követően azonnal a bajba jutott segítségére indul, hogy a lehető legrövidebb idő alatt kijavítsa a hibát.



# Lerántjuk a panírt

## a rántott hús-alakú Magyarországról:

ezek lettek a kedvenc gasztróhelyeitek

**Véget ért a Négykeréken című gasztrókalandozás, amelynek keretében Magyarország egyik kedvenc gasztró portálja, a Nosalty a Suzukival együttműködve Magyarország legkiemelkedőbb éttermeit, csárdáit, cukrászdáit és street food helyeit mutatta be. Következzen a szerkesztőség élménybeszámolója a forgatások kulisszatitkaival.**



**A** Nosalty szerkesztősége idei nyarat és az alakját arra áldozta, hogy felfedezze és rendszerezze az ország hét nagy régiójának legjobb éttermeit, csárdáit, cukrászdáit és street food-osait. Ungot-berket bejárták, hogy felkutassák, és ha csak pár perc erejéig is, de videóban összefoglalják nektek országunk minden

szegletét és gasztronómiai kincseit. Észak-Magyarország, Észak-Alföld, Dél-Alföld, Közép-Magyarország, Közép-Dunántúl, Nyugat-Dunántúl, valamint Dél-Dunántúl tájain járva mi is meglepődtünk, milyen szép is a mi kis rántott hús-alakú hazánk!

Verőfényes napsütésben az Alföldön, zuhogó esőben Vas megyében, vagy sárba ragadva Zebegény „hatalmas” hegycsúcsain olyan két hetet töltöttünk együtt, amit nemcsak újságíróként élveztünk. Végeredményképpen is, ki ne akarna olyan sorozatot készíteni, amiben utazhat és ehet? „Talán a Nosalty teljes szerkesztősége és videós stábjának nevében mondhatom, hogy régi nagy álmunk vált valóra a Nagy gasztróutazással. A kampány során egy autós térképpel vettük nyakunkba az országot, hogy ellátogassunk a legkiemelkedőbb hazai vendéglátóhelyekre, ahol a legkülönlegesebb és legnépszerűbb ételeket ismerhettük meg a klasszikus szegedi halászlétől kezdve a velős piritóson át egészen az izgalmasan előkészített és tálalt galambcombig” – mesélte Hering András, a Nosalty főszerkesztője.

„A hazai vendéglátóegységek tesztelése mellett a legnagyobb kihívás számunkra a kampányhoz kapcsolódó videósorozat leforgatása volt, amit kizárólag a Nosalty

szerkesztősége és stábjának készítette. Magyarország mind a hét régióját bejártuk, és összesen 5000 kilométert tettünk meg.”

A videósorozat egyfajta misszió volt a gasztrómagazin szerkesztőcsapatának.

„Célunk az volt, hogy felhívjuk a figyelmet, és egy videósorozat keretében be is mutathassuk, hogy a hazai gasztrónómia csúcsmódban van, és van miért útra kelni, van mit megköstölteni idehaza is. Persze nem akartuk kizárólag mi megmondani, hogy szerintünk mi a jó, ezért is volt fontos pillére a kampánynak a közönségzavazás, amelynek segítségével bárki benevezhetett kedvenc helyét, közösen megalakítva Magyarország gasztrónómiai térképét” – nyilatkozta a főszerkesztő.

És hogy hogyan érezte magát a több száz kilométert és a végtelen mennyiségű ételt kóstoló Nosalty-stáb?

Bár álommalonak hangzik, egy videósorozat elkészítése nem kis előkészítést, odafigyelést és utómunkát igényel. És mint minden jó receptnek, ennek is vannak komponensei: hatalmas nevetések, viták, éjszakába nyúló forgatások, ezek mind-mind egy sorozat elkészítésének alapjai. „Az első megbeszélésen a földre terítettük Magyarország térképét, és egy nagy filctollal jelöltük, melyik megye melyik városába, falujába fogunk ellátogatni. Ezt hosszas stratégiai egyeztetések követték, amikor is kitaláltuk a helyek sorrendjét, és azt, hogy pontosan kik és hová utaznak az egyes forgatási napokon” – emlékszünk vissza a Nagy gasztróutazás első napjaira.

A GPS használatának teljes körű elsajátítása és a teljesen felszerelt Suzuki Vitara közbenjárása kellett ahhoz, hogy nyolcan, 5000 kilométeren keresztül, két héten át utazzunk minden gond nélkül. Mindannyian boldo-

gan emlékszünk vissza a nyári forgatássorozatra, a Nagy gasztróutazásunkra. Bár fárasztó és dolgozó időszak volt, ha bárkit megkérdeznének a szerkesztőségből, hogy elindulna-e újra, gondolkodás nélkül vágná rá, hogy igen!

A videósorozattal párhuzamosan futó kampány keretén belül indult el a közönségzavazás is a Nosalty oldalán, ahol bárki voksolhatott a kedvenc helyére, sőt, be is nevezte azt a versenybe. A folyamat különlegessége volt, hogy a regisztrációt követően egy ételfotóval lehetett pályázni, de azon sem a hely neve, sem a logója, sem az étel, de még a feltöltő személy sem látszódnak, csak az étel maga. A feltöltés után indulhatott is a szavazategyűjtés, amellyel nemcsak a feltöltők, de a szavazók is értékes nyereseményekkel gazdagodhattak.







**Magyar Suzuki Zrt.**

2500 Esztergom, Schweidel József utca 52/a.

A Suzuki flottatermékeivel kapcsolatban  
kérjük érdeklődjön a [flotta@suzuki.hu](mailto:flotta@suzuki.hu) címen.

[www.suzukiflotta.hu](http://www.suzukiflotta.hu)