



HÍREK • BEMUTATÓK • **TESZTEK MINDEN MÉRETBEN ÉS MENNYISÉGBEN** • ELEKTRONIKAI ÉS BIZTONSÁGTECHNIKAI TERMÉKBEMUTATÓ • **ADÓ ÉS SZÁMVITELI TANÁCSOK** • AMIT A BIZTOSÍTÁSRÓL TUDNI KELL • **CÉGAUTÓ MINT HATEKONY REKLÁMHORDOZÓ - AUTÓDEKORÁCIÓ** • EXKLUZÍV INTERJÚK JELENTŐS FLOTTAÜZEMELTETŐKKEL • **HA NEM MÁRKASZERVIZBE MEGYÜNK...** • GYÁRIT VAGY UTÁNGYÁRTOTTAT VEGYÜNK - ALKATRÉSZ KÖRKÉP • **MŰSZAKI TÁBLÁZAT - RÉSZLETES ÁR ÉS KÖLTSEGGKALKULÁCIÓVAL**

45 TESZT ÉS BEMUTATÓ

BMW 740D
VW CADDY

EGYÉNI UTAKON

**BOMBA,
CSIKI-BEGE**

%

HOGYAN SPÓROLJUNK

- » A BIZTOSÍTÁSON
- » A FINANSZÍROZÁSON
- » AZ ALKATRÉSZEN
- » A SZERVIZEN

**KATEGÓRIA
ÖSSZEHAISONLÍTÁS**
ALSÓ-KÖZÉPKATEGÓRIA

ÖSSZEHAISONLÍTÓ TESZT
HONDA ACCORD - FORD MONDEO



KERESSÜK AZ ÉV CÉGAUTÓJÁT!

Dr. Csiki-Bege Lajos

Európai minta

kép és szöveg: Mhályi Csaba

Kilencvenben érkezett hazánkba dr. Csiki-Bege Lajos, Erdélyből. Orvostanhallgatóként saját vállalkozást hozott létre, amely kezdeti kalandozások után a dinamikusabban növekvő autókereskedelem felé fordította figyelmét. A nevét viselő céget mindig az ügyfelek igényeinek változása alapján formálta, amelyből eleinte egyedi utakat járó vállalkozás kerekedett, később pedig szép lassan európai mintamodellé vált. Az igények folyamatos változásának köszönhetően hamarosan megint csak újdonsággal rukkolt elő.

– Magyarországon még ma is egyedülálló, hogy egy márkakereskedő kizárólag kishaszon-járművekkel foglalkozzon. Honnan jött az ötlet, hogy egy ilyen „rendbontó” centrumot nyisson?

– A kilencvenes évek elején, még orvostanhallgatóként építettem ki egy vállalkozást a Balaton partján, ahol több kishaszonjárművet is használtam. Tavasszal külföldön megvettem az autókat, ősszel pedig itthon eladtam. Azonban akkora volt a kereslet kishaszonjárművekre, hogy amikor eladtam őket, még mindig jöttek a telefonok. Én pedig úgy gondoltam, hogy nem mondok többet azt, már elkelt. Így belefoglaltam az autóimportba. Azon belül is a kisteherautó-szegmenst ragadtam ki, amelyikben a legjobb akartam lenni. 92–93-tól kezdtek a márkaképviseletek megjelenni az országban, de a Barkasról új autóra váltani hatalmas lépcső volt, ezért eleinte kizárólag használt autókkal foglalkoztam. Úgy gondoltam, hogy a kisáruszállítók piaca gyökeresen különbözik a személyautó-piacról. Itt az autókat munkavégzésre használják, és nem tehetik meg, hogy amíg az autó két-három napig vagy akár egy egész hétig is szervizben áll, addig tömegközlekedéssel járjon az ember. Ezért a szolgáltatásainkat úgy alakítottuk ki, hogy tudunk csereautót vagy bérautót adni. A gazdaság és a vállalkozások fellendülése után egyre nagyobb lett az igény az új autókra. Sok ügyfelem köszönte meg az addigi együttműködést, de már nem akartak használt autót vásárolni. Én gyorsan feltettem magamnak a kérdést, hogy akkor miért nem tölem veszik az újat is. Gyorsan lerohantam az importőröket, és be is gyűjtöttem



Dr. Csiki-Bege Lajos • tulajdonos

„A **Fiatnál** egy éven keresztül **titkolták**... aztán egyre több torinói vezető látogatott meg minket, ma pedig a **mi mintánkra** alakítanak ki kishaszonjármű-centrumokat szerte **Európában**.”

nyolc szándéknyilatkozatot, de ezeket a márkákat egy telephelyen akartam értékesíteni. Ez nem jött össze, viszont a Fiatot és az Ivecot kötélnek állítottam, és 99-ben megnyitottam a kishaszonjármű-centrumot. Nem mondom, hogy könnyű volt, hiszen addig Európában ismeretlen fogalom volt, hogy egy kereskedő kizárólag kishaszonjárművel foglalkozzon. A Fiatnál egy éven keresztül titkolták, majd felfigyeltek az eladási eredményeinkre. Jelenleg a Fiat magyarországi kishaszonjármű-értékesítésének 30%-át birtokoljuk, ami negyven piaci résztvevő mellett igen jó eredmény. Ennek köszönhetően egyre több torinói vezető látogatott meg minket, ma pedig a mi mintánkra alakítanak ki kishaszonjármű-centrumokat szerte Európában.

– Hogyan lehet ekkora piaci részesedésre szert tenni?

– Az autó szerintem nem általános fogyasztási cikk, mint mondjuk a tévé, amit az ember a nagy bevásárlóközpontokban megvesz, és amikor elromlik, akkor vesz helyette egy másikat. Az autó folyamatos karbantartást, javítást igényel, ezért mi nem autót vagy terméket árulunk, hanem egy szolgáltatáscsomagot. Kishaszonjárművek esetén az ügyfeleknek általában valamilyen specifikus igényük van. Más felépítményre van szükség ruhaszállításkor, de mondjuk még az élelmiszer-szállításon belül is másképp kell hűteni a hús-, a tej- vagy a zöldségtermékeket. Mi ezeknek az igényeknek a kielégítésére rendezkedtünk be. Ha kell, két centivel szélesebb vagy hosszabb platóval készítjük az autót. Építünk mentőautókat, speciális autókat mozgássérültek számára. Ezek jellemzően nagyon drágák, de mi saját fejlesztésű alkatrészek felhasználásával próbáltuk csökkenteni az árat. Mivel már elég nagy tapasztalattal rendelkezünk, előre látjuk, hogy az ügyfélnek milyen igénye lesz, még akkor is, ha az ügyfél ezzel még nincs tisztában. Segítünk kiválasztani a legmegfelelőbb alternatívát, ami nemcsak az autóra vonatkozik, hanem a vevő gazdasági pozícióját, üzleti tevékenységét, és annak lehetőségeit is figyelembe vesszük. Szakembereink révén napi pontossággal követjük a jog- és adószabályi változásokat. Ebben szintén segítséget tudunk nyújtani az ügyfeleknek, hiszen cégautó vásárlásakor lehet például társaságiadó-kedvezményeket igénybe venni vagy lehet fejlesztési céltartalékból autót vásárolni. Ha valaki minden lehetőséget igénybe vesz, akár 18%-ot is spórolhat az autó árából anélkül, hogy egy fillér kedvezményt kapott volna. Sok esetben fordult

elő, hogy nagyon határozott elképzeléssel rendelkező ügyfél is megingott, amikor ezt a gazdasági számítás elvégeztük számára. Előfordult, hogy valaki használt autót akart venni, de végül újjal távozott, vagy éppen újat akart vásárolni, de végül belátta, hogy neki egy használt gazdaságosabb, vagy le is mondott a vásárlásról és inkább bérelt tőlünk. A szolgáltatásaink természetesen az autóvásárlás után is tartanak. A töréskár és garanciális javítások idejére csereautót biztosítunk, a balesetet szenvedett autót térítésmentesen beszállítjuk, illetve a nálunk vásárolt új vagy használt autóhoz garantált visszavásárlási árat adunk. Van több flottánk, ahol egy adott mennyiségű autót üzemeltetnek, de csúcs idején akár több autóra is szükség lehet, mi ilyenkor plusz bérautókat tudunk adni. De konkurens márkakereskedéseknek, és márkáknak is mi szolgáltatunk csereautót.

– Az önök ügyfelei jellemzően kis- és középvállalkozások. Szándékosan célozta meg ezt a piacot?

– Inkább úgy fogalmaznék, hogy azon vállalkozásokat céloztuk meg, amelyek jobban függnek a kockázatoktól. Ez lehet akár egy egyszemélyes vállalkozás vagy öt, tíz, húsz autóból álló flotta. Ezeknél a cégeknél fontos, hogy a költségek pontosan tervezhetőek legyenek, illetve hogy egyetlen autójuk se essen ki a termelésből. Az ennél nagyobb flottáknál a tulajdonosi döntéshozatal, és üzemeltetés elég erőteljesen szétválik. Más a használat és más a felsővezető szempontja. A nagy flották kapcsán nem szívesen veszek részt tendereken, mert manipuláltak. Egy ilyen tenderen elnyert flottavásárlásnak a nyereségtartalma nem elég arra, hogy fedezetet adjon egy olyan szolgáltatásra, amely az ügyfelek elégedettségét vonja maga után. Ezen flottáknál látszólag kedvezően vásárolnak, de amikor el kell adni őket, általában nagyot buknak. A mi számunkra is fontosak lennének a nagyobb flották, de nem tudunk bármilyen árharcba belemenni.

– Magyarországon még mindig sokan idegenkednek a flottakezeléstől.

– Ez valóban így van. A legfőbb oka azonban az, hogy a flottakezelést és a bérlést hasonlítják össze egy egyszerű finanszírozással. Ez azért megtévesztő, mert még nem találkoztam olyan cégvezetővel, akinek hiteles képe lett volna arról, hogy számára mennyibe kerül a cégautó-használat. Mindenkinél hamis képe van, hiszen a költségek-

nek csak töredékét veszik figyelembe. Nem számolnak vele, hogy az autónak finanszírozási költségei vannak, még akkor is, ha nem vettek fel rá hitelt. Az amortizáció megint csak egy fontos tényező. Sokan leszűkítik az autóvásárlást arra, hogy vegyünk meg a legolcsóbb autót. Csak azzal nem számolnak, hogy két-három év múlva, amikor el akarják adni, előfordulhat, hogy a vételárnak csak a 10-20%-át kapják.

– A kishaszonjármű-centrum után most megint újdonságon törí a fejét.

– Az Autoplaza gondolata ugyancsak egy piaci felismerés kapcsán merült fel. Ma 11 ezer elégedett ügyfelünk van, és az ő körükben készített piaci felmérések alapján azt tapasztaltuk, hogy személyautókat is tőlünk szeretnék vásárolni. A kishaszonjármű-centrumot nem akartuk feláldozni, ezért más megoldást kerestünk. A külföldi útjaim alatt tapasztaltam, hogy az elmúlt években az amerikai piacon a 98 ezer márkaképviselőt 28 ezerre szűkült. Ez a folyamat Európát is elérte. A mai piaci körülmények között egy nagyobb vállalkozás egy szakmai know-how-val sokkal életképebb lehet. Az Autoplazát erre a célra hoztuk létre, ahol több olasz, német és japán márkák személyautó-képviselőt szeretnénk ellátni, egy komoly motorkerékpár-centrummal együtt. Szeretnénk továbbá minden kiegészítővel foglalkozni, amely az autózással vagy a motorozással összefüggésbe hozható, a ruházattól az autóhifiig. Ezt egészítjük ki egy olyan oktatóbázissal, ahol az autósszakmára sajnos ma jellemző képzési hiányt szeretnénk csökkenteni. Itt szakemberek segítségével fogunk oktatni például gépkocsi-értékesítőket, munkafelvetőket vagy éppen flottakezelőket. Emellett egészségközpont, fitnessközpont, bowlingpálya, söröző és éttermi szolgáltatás várja majd a vendégeinket. Azt szeretnénk elérni, hogy ne csak háromévente látogassanak meg minket az ügyfeleink, hanem egy életforma részévé váljunk. Ötvenállásos szervizt tervezünk, hosszított nyitva tartással, amivel a legrugalmasabban tudjuk kielégíteni az igényeket. Ha valakinek az az igénye, hogy lássa az autóját, miközben javítják, üvegfal mögül nézheti, miközben szabad internet-hozzáféréssel dolgozhat vagy bowlingozhat, de kikapcsolódhat a fitnessközpontban is. Vagy választhatja azt is, hogy beszállítjuk az autóját, majd amikor kész, akkor visszaszállítjuk. Ezzel azt szeretnénk biztosítani az ügyfeleinknek, hogy az autót használják arra, amire való, ne érezzék tehernek, és ne az ügyfél legyen az autóért, hanem az autó a használójáért.