CarNet CSOPORT MAGAZIN

III. évfolyam, 2. szám | 2018. december

VI. kiadás

www.carnet.hu

2018 MAZDA CX-3

Úgy terveztük meg, hogy az autózás valódi élményt nyújtson.
Bemutatjuk a továbbfejlesztett KODO design-t,
a hatékonyabb SKYACTIV motorokat,
és az i-ACTIVSENSE biztonsági technológiát.
Az eredmény: tökéletes összhang
autó és vezetője között.
Ezt úgy hívjuk: Jinba ittai.
Ez a Mazda útja.

DRIVE TOGETHER

zoom-zoom

NEDC-re konvertált WLTP szerinti kombinált átlagfogyasztás: 4,4-7,0 l/100 km.
NEDC-re konvertált WLTP szerinti károsanyag-kibocsátás: 114-160 g/km.
Az ajánlat nem teljes körű, nem minősül ajánlattételnek.
A részletekről érdeklődjön márkakereskedéseinkben!

mazda

Kátai Ferenc - vezérigazgató

Kedves olvasónk, ügyfelünk, partnerünk, kollégánk, barátunk!

2016. júniusában jelent meg magazinunk első száma. A kiadvány anyagainak tematikus összeállítását úgy terveztük, hogy az egyes számok egy-egy általunk nagyobb, vagy esetenként több kisebb volumenben forgalmazott márkánk köré épüljenek.

Azok, akik az eddig megjelent példányokat összevetik a mellékelt hatodik számmal felfedezhetik, hogy körbeértünk, hiszen most ismét a Ford került a középpontba.

TARTALOMJEGYZÉK

ROVATOK

4 Márkakereskedéseink és szervizeink
6 Új Ford Focus
24 Vissza2Padlógáz
28 ExperiDance - Interjú Vona Tiborral
52 Használt autót külföldről

CARNET HÍREK

5 CarNet Fleet
10 Auto-Fort
14 Toyota M5
22 Autó-Triplex
30 Hyundai Veszprém
32 Autófórum Riegler
36 Olasz Autók Háza
44 Autó Mirai
46 For-Top

MÁRKA HÍREK

17 Suzuki Marine
20 Suzuki Motor
21 Suzuki Autó
38 Jeep
39 Fiat
42 Citroën
43 Peugeot
54 Alfa Romeo

PARTNEREK

12 Eurorisk
18 Tihanyi Hajós Egylet
40 Vasas Pasarét
48 AGRA
50 Tóth Ferenc Pincészet

Impresszum - Kiadja a CarNet Invest Zrt. (1112 Budapest, Vizsla utca 2-4.) A kiadásért felel Kátai Ferenc vezérigazgató. Sokszorosításért felel a Prospektus Kft., Veszprém, felelős vezető: Szentendrei Zoltán. A kiadó írásos engedélye nélkül a megjelent szöveg-, és képanyag nem sokszorosítható. Az esetlegesen előforduló nyomdai hibákért a kiadó felelősséget nem vállal. Szerkesztette és tördelte: Kovács Gergely és Kovács Csaba

Budapest, Pest megye

Auto-Fort 1044 Budapest, Váci út 66-72.	Ford, Suzuki	www.autofort.hu
Auto-Fort 1044 Budapest, Váci út 45.	Peugeot	www.autofort.hu
Auto-Fort 1097 Budapest, Könyves Kálmán Krt. 3	Ford	www.autofort.hu
Auto-Fort 1215 Budapest, Védgát utca 45.	Ford	www.autofort.hu
Auto-Fort 1044 Budapest, Védgát utca 14.	Peugeot, Citroën (Peugeot, Citroën szerviz)	www.autofort.hu
Citroën Őrmező 1112 Budapest, Vizsla utca 2-4.	Citroën, Peugeot (Peugeot szerviz)	www.citroenauto.hu
Mazda Mirai 1119 Budapest, Budafoki út 105.	Mazda	www.mirai.hu
Mazda Mirai Dél-Pest 1097 Budapest, Gyáli út 40.	Mazda, Fiat (Fiat szerviz)	www.mirai.hu
Mazda Mirai Óbuda 1037 Budapest, Vörösvári út 123.	Mazda, Kia (KIA szerviz)	www.autoobuda.hu
Olasz Autók Háza 2040 Budaörs, Kinizsi utca 28.	Lancia, Fiat, Fiat Professional, Alfa Romeo, Jeep	www.olaszautokhaza.hu
Renault Budapest Budakalász 2011 Budakalász, József Attila utca 77.	Renault, Dacia, Opel (Opel szerviz)	www.renaultbudapest.hu
Renault Budapest Dél-Pest 1097 Budapest, Könyves Kálmán krt. 5.	Renault, Dacia	www.renaultbudapest.hu
Renault Budapest Kelet-Pest 1173 Budapest, Pesti út 16.	Renault, Dacia	www.renaultbudapest.hu
Toyota M5 1097 Budapest, Gyáli út 42.	Toyota	www.toyotam5.hu

Komárom-Esztergom megye

Autófórum Riegler 2800 Tatabánya, Alkotmány utca 2/b	Fiat, Fiat Professional, Citroën (Citroën szerviz)	www.autoforumriegler.hu
For-Top 2800 Tatabánya, Alkotmány utca 1/a	Ford, Peugeot	www.fortop.hu

Veszprém megye

Autó-Forrás 8200 Veszprém, Észak-Keleti útgyűrű 8.	Fiat, Hyundai	www.autoforras.hu

Győr-Moson-Sopron megye

Autófórum Riegler 9027 Győr, Pesti út 4.	Fiat, Alfa Romeo, Ford, Mazda, Jeep	www.autoforumriegler.hu
For-Top 9027 Győr, Dohány út 4.	Ford (Ford szerviz), Peugeot	www.fortop.hu
For-Top 9028 Győr, Kismegyeri út 2.	Ford	www.fortop.hu
For-Top 9400 Sopron, Győri út 42.	Ford	www.fortop.hu

INDUL A CarNet fleet

2019. januártól kínálja tartós bérleti szolgáltatását a CarNet Csoport új tagvállalata.

A CarNetfleet Autópark-kezelő és Szolgáltató Kft., a CarNet Invest Zrt. leányvállalataként jött létre, annak érdekében, hogy a CarNet Csoport tagvállalataival együttműködve, teljes körű flottakezelési szolgáltatást kínáljon partnereinek a dinamikusan fejlődő flottakezelési piacon.

A piac bővülése nemcsak a gazdasági környezetnek köszönhető, hanem annak is, hogy napjainkban egyre több döntéshozó ismeri fel a tartós bérleti konstrukció előnyeit.

Az operatív lízing vagy tartós bérlet előnyei többek között a költségként elszámolható bérleti díj, a jogszabályoknak megfelelően visszaigényelhető forgalmi adó, valamint az alacsony és tervezhető üzemeltetési illetve adminisztrációs költségek.

A CarNetfleet már az induláskor a piac igényeinek megfelelő, személyre szabott szolgáltatásokkal kezdi meg működését, így a tartós bérleti alapcsomag mellett, többszintű szervizszolgáltatást, gumiabroncs kezelést, e-ügyfélkaput, speciális biztosításokat, GPS alapú parkolást és egyéb üzemeltetési szolgáltatásokat kínál leendő ügyfelei részére, az év folyamán pedig további innovatív szolgáltatási elemek kerülnek bevezetésére.

A vállalat célja, hogy márkafüggetlen szolgáltatóként, építve a CarNet Csoport értékesítési és szervizhálózatára, kedvező egyedi ajánlatokkal jelenjen meg a piacon és a cégcsoport biztosította háttérrel, rugalmas és magas színvonalú szolgáltatásokat nyújtson ügyfelei részére.

www.carnetfleet.hu

Itthon is bemutatkozott a vadonatúj **Focus**

Keresse az új modelleket márkakereskedéseinkben!

www.fordautofort.hu | **www.fordfortop.hu**

ÚJ KORSZAK

A teljesen tiszta lappal megtervezett, vadonatúj Ford Focus új korszakot nyit a technológia, a kényelem, a térkínálat és a vezetési élmény terén az európai középméretű autók mezőnyében. Az új, *"emberközpontú"* dizájn révén még sokoldalúbbá vált a modellcsalád, amelyben megjelent az első Focus Active crossover és az előkelő Focus Vignale változat is.

TECHNOLÓGIA

Új Stop & Go rendszer, Sebességkorlátozásra Figyelmeztető rendszer és Sávközép technológiák segítik a vezetőt. A látási viszonyokat prediktív kanyarfény és Jelzőtábla-felismerő világítás javítja.

AZ ELSŐ FORD, AMELY...

A Focus az első európai Ford-modell, amelyben Head-up Display segíti a zavartalan vezetést. Az Aktív Parkolóasszisztens 2 egyetlen gombnyomásra teljesen automatikusan leparkolja az autót.

A teljes cikkért olvassa be QR kódunkat!

MENETDINAMIKA

Az alapáron járó választható üzemmódok, a 20 százalékkal jobb torziós szilárdság és a Focusban most először elérhető, Folyamatos Lengéscsillapító Vezérléssel felszerelt, a rezgéseket csillapító hátsó futómű révén az új modell továbbra is élvonalbeli menetdinamikát és menetkényelmet kínál.

SYNC 3

A vadonatúj Ford Focusban jelenik meg a menet közben is online kapcsolatot biztosító FordPass Connect beépített modem, emellett pedig vezeték nélküli töltő, 8 colos érintőképernyővel összekötött SYNC 3 rendszer, valamint B&O PLAY audiorendszer is szerepel a felszereltségi listán.

ECOBOOST

A fejlett EcoBoost benzinmotorokhoz és EcoBlue dízelekhez új nyolcfokozatú automata sebességváltó kapcsolódik; a modellcsalád üzemanyag-fogyasztása 10 százalékkal csökkent.

FOR-TOP FORD ROADSHOW

2018 szeptemberében a FOR-TOP Kft. győri Transit Centruma Haszongépjármű RoadShow-t rendezett az Eto-Park Hotelben, ahol az érdeklődők részére haszonjármű specialisták mutatták be a Ford teljes tehergépjármű palettáját.

Az esemény apropója, hogy az idei évben a Ford a kis- és középkategóriás teherautó-típusait megújította. A RoadShow keretei között a FOR-TOP Kft. a teljes kínálattal megismertette a nagyközönséget, az egész napos rendezvényen a vendégek az autók kipróbálására is lehetőséget kaptak.

A Ford jelenleg legkisebb zárt teherautója a Ford Transit Courier, amely elsősorban a kisvállalkozók rövidtávú fuvarozási igényeit elégíti ki maximálisan, külső méreteit meghazudtolóan nagy, akár 2,3 m^3-es rakterével, kényelmes utasfülkéjével és modern motorizáltságával. A típus elérhető a többszörös év motorja díj győztes 100LE-s, 1 literes Ecoboost, valamint a jól bevált 1,5 literes közös-nyomócsöves turbódízel motorral is.

A kiállításon megtekinthető volt továbbá a Courier nagy-testvére a Ford Transit Connect is, melynél a két választható karosszériaméret és teherbírás segítségével a vásárlók legegyedibb igényeit is ki tudja elégíteni a Ford, a legújabb benzines és dízel meghajtásokkal.

Nem mehetünk el a Ford legnépszerűbb furgonjai, a Ford Transit Custom és nagytestvére a Ford Transit mellett. Az L1, L2, L3 és akár L4 méretben is rendelhető kisteherautók az érdeklődők körében variálhatóságuk és kiemelkedő kényelmük okán rendkívül népszerűek voltak.

A zárt teherautók mellett bemutatkozott a Ford Transit alvázas kivitele is, melyre

számtalan megoldást kínál a Ford a különböző felépítmények kialakításával. A látogatók egyik kedvence a 2017-es év legnépszerűbb PickUp-ja, a Ford Ranger volt, melyet több kivitelben is megtekinthettek, kipróbálhattak, a piacon továbbra is egyedülállónak számító 3.2 literes 200LE-s dizelmotorral is.

A meghívott vendégek a Ford szakértőinek előadásában megismerkedhettek az idén megjelent típusok technikai újításaival és a közeljövőben várható olyan további fejlesztésekkel, mint például a fuvarozásban új korszakot nyitó Plug-in-Hybrid (PVEV) Transit Custom bevezetése, vagy a PickUp-ok zászlóshajójának nevezett, V6-os 449 lóerős 3,5 literes EcoBoost motorral szerelt grandiózus Ford F-150 Raptor hazai megjelenése.

Ezen felül a márka képviselői érdekes piaci információkat és hasznos finanszírozási lehetőségeket, bérleti konstrukciókat mutattak be, melyet a FOR-TOP Kft. ügyfelei Győrben, Tatabányán és Sopronban személyesen is megismerhetnek, ha felkeresik a márkakereskedést.

Jót, még jobban

A For-Top Kft. mindig élen járt a modern megoldások és technológiák bevezetésében. Tóth László kereskedelmi és értékesítési igazgató érkezésével új lendületet vesz a fejlesztés.

Tóth László idén nyáron csatlakozott a győri központtal összesen 4 telephelyen működő For-Top Kft. csapatához, hogy kereskedelmi és értékesítési igazgatóként erősítse a Ford márka területi elismertségét, a kereskedési hálózat eleve kiváló ügyfélelégedettségi mutatóit. A közgazdász végzettségű szakember pontosan húsz évvel ezelőtt kezdett el dolgozni az autóiparban, de a szakma iránti vonzódása ennél is régebbre vezethető vissza.

„Már egészen fiatalon biztos voltam benne, hogy mivel akarok foglalkozni, tudatosan választottam a közgazdasági képzést már a középiskolától. Ehhez társult az autók szeretete. Édesapám is az autókereskedelemben dolgozott, autók között nőttem fel, így nem is volt kérdés, hogy 1998-tól a főiskolai tanulmányaimmal párhuzamosan ebben a szakmában kezdtem dolgozni." – árulja el László, aki hat év alatt három, teljesen eltérő piaci szegmenst képviselő márkával szerzett értékesítési tapasztalatokat, illetve megismerkedett a flotta- és haszonjármű-értékesítéssel.

Rövid kitérő után 2006-tól 12 éven keresztül Magyarország egyik meghatározó bankjának, a Budapest Banknak Autófinanszírozási üzletágában dolgozott elismerten, ahol a finanszírozási termékek értékesítésében, fejlesztésében szerzett szakmai tapasztalatok mellett erős rendszerszemléletre is szert tett.

„Meggyőződésem, hogy a térség legjobb szakembereivel dolgozhatok együtt. A For-Top Kft. mindig is innovatívnak, előremutatónak számított a hazai autókereskedelemben. A 2000-es évek elején az elsők között vezetett be ügyfélkapcsolat-kezelési (CRM) rendszert, ennek köszönhetően ma rendkívül kiterjedt ügyféladatbázissal rendelkezik a vállalat." – magyarázza László.

„Egy stabil, jól működő rendszerről beszélünk, amelyet azonban lehet még tovább fejleszteni: új munkafolyamatokat lehet a CRM-be integrálni, amivel még gyorsabban, zökkenőmentesebben és hatékonyabban tudunk dolgozni, és végső soron kiszolgálni ügyfeleinket. Első feladatom és célom a meglévő rendszerekben rejlő lehetőségek kiaknázása, folyamatos fejlesztése annak érdekében, hogy a For-Top Kft. mind értékesítési eredményeit, mind vállalatirányítási rendszerét tekintve piacvezető lehessen."

ÚJ SZOLGÁLTATÁS-CSOMAGUNK ELÉRHETŐ!

SCAN ME

REKLÁMFILM

FORD VIDEO CHECK

HOZOM-VISZEM SZOLGÁLTATÁS

ÉS BANKKÁRTYÁS FIZETÉS

www.autofort.hu

„Nem lehetsz analóg egy digitális korban”

írta: Ambrus Ádám - műszaki igazgató, Auto-Fort

Az élet minden területén érezhető az a rohamléptű technikai fejlődés, ami digitális korunkat jellemzi. Ezzel a fejlődéssel párhuzamban, felgyorsultak mindennapjaink és egyre nagyobb igényünk támadhat azzal szemben, hogy a lehető legtöbb dolgot gyorsan, optimalizált, kiszámítható költségszinten és lehetőleg online intézzük.

Az új ügyféligények ellenére, azt gondolom, hogy sok esetben egyre inkább újra előtérbe kerül a személyes kapcsolat, ami a fentieket figyelembe véve egy kissé szürreális képet fest szemünk elé, ugyanakkor van választási lehetősége ügyfeleinknek. A mai, kereskedéseink felé támasztott elvárásokra általánosságban jellemző, hogy ügyfeleink mind időben, mind költségekben kiszámítható szolgáltatásban részesüljenek, a legjobb minőségben és a legnagyobb megelégedés mellett.

Bizonyára sokunk hallott már a régmúltból ismert „TMK” rövidítésről, aminek hallatán elképzelünk egy nagy tapasztalattal rendelkező szakit, aki után egy nagy csarnokban mindenki kurjongat, hogy Józsikám, miközben Józsi szerszámos ládával a kezében járja körbe a vállalatot és mindig ott segít, ahol kell és ahol tud. Legyen az egy beázás vagy egy izzó csere. Nos, a rövidítés mögött, a **Tervszerű Megelőző Karbantartás** áll, aminek talán a leglényegesebb pontja a megelőzés.

Gépjárműveink a forgalomba helyezéstől számítva igényelnek tervszerű megelőző karbantartásokat, aminek ütemezését, a jármű életkora vagy az eddig megtett km-ek alapján esedékes beavatkozásait az adott gyártó írja elő a karbantartási tervben. Tehát ezek a beavatkozások tervezhetők, mind időben, mind a költségek tekintetében. Ezek a beavatkozások évente, vagy két évente – átlag felhasználás mellett - egy szervizlátogatást jelentenek.

Mégis sok esetben ügyfeleinknek gondot okoz, hogy a gépjárművet szervizbe kell hozni. Át kell szervezni a napi rutint vagy akár szabadnapot kell kivenni erre a napra. Miért ne működhetne ez is úgy, mint egy étel vagy elektronikai cikk vagy bármi más online megrendelése? Csak ülök otthon vagy a munkahelyemen és egyszer csak becsöngetnek az ajtón. **Van rá megoldásunk!**

Szeptemberben indított új szolgáltatáscsomagunk - **Ford Video Check + hozom-viszem** szolgáltatás **bankkárty**ás fizetéssel - pont erre kínál ügyfeleinknek megoldást.

Hogyan is működik ez?

- Online, vagy telefonos megrendelést követően, a sofőrszolgálatot ellátó szerződött és teljeskörű biztosítással rendelkező partnerünk kiemelt kollégái, az előre megbeszélt időpontban és helyszínre mennek a gépjárműért.

- Az átvételt követően – ahol átvételi jegyzőkönyv és fényképek készülnek - beszállítják arra a telephelyünkre, ahol a legközelebbi időponttal tudtunk szolgálni a megrendelésnek megfelelően.

- A javítást követően a gépjárművet visszaviszik a megrendelésnek megfelelő helyre és időpontra, aminek nem kell egyeznie a felvétel helyszínével. Itt az átadást követően, ami szintén dokumentált, ügyfelünknek nincs más dolga, mint a számlát kiegyenlíteni, amit bankkártyával tud megtenni, természetesen számla ellenében.

Mi történik eközben a gépjárművel?

A periodikus karbantartás költségei tervezhetők, erre a **Ford FIX ár** programja nyújt kiszámítható és megnyugtató megoldást. Központi weblapunkon a modell és az aktuális karbantartás kiválasztását követően tájékozódhatunk annak **FIX költségéről és tartalmáról**. Minden **FIX** csomaghoz díjmentes, a következő periodikus karbantartás jellegű szervizszolgáltatásig érvényes, országúti **Ford Assistance** szolgáltatást kínálunk. A látogatásról digitális szerviz bejegyzés készül a **Ford DSR** rendszerében.

A **Ford Video-Check** a szolgáltatási csomag másik fő pillére. Lényege, hogy a tervezett karbantartáson felül, vevőszolgálaton dolgozó kollégáink egy rövid videóban rögzítik, hogy van-e egyéb szerviz igény a gépjárművön. A videó elkészülését követően, az árajánlattal együtt elektronikus úton kiküldésre kerül ügyfelünk felé, aki egy linken keresztül a videót megnézheti és ugyanezen felületen az ajánlatokat átnézheti majd egy gombnyomással megrendelheti a felkínált javításokat, amiket fontosságuk szerint kollégáink kategorizálnak. A fentiek, természetesen nem zárják ki a telefonos kapcsolattartás és pontosítás lehetőségét.

Ügyféloldalról összefoglalva ez a következőképpen néz ki. Leadom az online megrendelést. A sofőrszolgálat felveszi az autót, a szerviz munkatársa tájékoztat az előre kalkulálható költségekről, majd a nap folyamán e-mailben kapok egy értesítést az esetleges kiegészítő ajánlatokkal, amiket megnézhetek egy videón, így láthatom autóm állapotát és eldönthetem, hogy mit rendelek meg. Megrendelést követően a javítást elvégzik, majd az előre megbeszélt helyen és időpontban átveszem az autómat és bankkártyával kiegyenlítem a számlát.

***Készen is vagyunk? Ennyi az egész?* Igen!**

Ez a pár évvel ezelőtt még igen távolinak tűnő szolgáltatás, napjainkban egyre inkább természetesnek fog hatni. Hatalmas előnye nem csak a kiszámítható költségekben és az online, gyors ügyintézésben rejlik, hanem abban, hogy eközben ügyfeleink azzal foglalkozhatnak, amivel csak akarnak. Sőt, külön megrendelés esetén, több napos szervizelés alkalmával – a hozom-viszem szolgáltatás bármilyen szerviz megrendelés esetén igényelhető -, még arra is van lehetőség, hogy erre az időszakra bérautót vigyen ki a sofőrszolgálat, így biztosítva ügyfelünk mobilitását a javítási időszakban.

Bizonyára mindannyian találkoztunk már különböző adás-vételi hirdetésekben azzal a szlogennel, hogy *„Minden megoldás érdekel”.*

Én inkább azt mondanám:
Mindenre van megoldásunk!

SÍELNI MEGY?

KÖSSÖN UTASBIZTOSÍTÁST!

Az uniós szabályok lehetővé teszik, hogy külföldre utazás során a magyarországi kötelező egészségbiztosításunk terhére vegyük igénybe az orvosilag szükséges egészségügyi szolgáltatásokat az Európai Gazdasági Térség tagállamaiban, amennyiben rendelkezünk az OEP-nél ingyenesen kiváltható EEK-val.

Tévhit azonban, hogy az EEK-val teljes biztonságban tudhatjuk magunkat!

Az utasbiztosítási szerződés sokkal bővebb szolgáltatást nyújt, mint az Európai Egészségbiztosítási Kártya.

Vizsgáljuk meg a különbségeket részleteiben!

Az EEK-val (az utasbiztosítással ellentétben)

- csakis indokolt, orvosilag szükséges ellátások vehetők igénybe
- kizárólag szerződött szolgáltatóhoz lehet fordulni vele.
- A turisták által sűrűn látogatott tengerpartokon, üdülőhelyeken, síparadicsomokban inkább privát praxisok, klinikák vannak jelen.
- Ráadásul egy síbaleset következtében a pályák nehéz megközelíthetősége miatt gyakran mentőhelikopter megy a betegért, akkor is, ha a sérülés súlyossága ezt nem indokolja. Ennek költsége pedig a 1,5 millió Ft-ot is meghaladhatja, amelynek költségeit utasbiztosítás hiányában a beteg fizeti.
- Továbbá bizonyos országok (pl. Finnország, Belgium) önrész megfizetését, vagy akár a teljes kezelés költségének megelőlegezését is kérhetik a betegtől. Az utóbbi az ún. visszatérítéses rendszer, amelyet a beteg otthon visszaigényelhet.
- Az EEK az egyéb költségeket (poggyászkár, felelősségbiztosítás, jogvédelem stb.) értelemszerűen nem fedezi

Összességében tehát külföldre látogató ügyfeleinknek EEK kártya birtokában is azt ajánljuk, hogy magának és utastársainak is válasszon még az elutazás előtt az elérhető utasbiztosítások közül.

Utasbiztosítás vagy Európai Egészségbiztosítási Kártya? (EEK)

Nézzük meg mi történik!

Mi történt?
Síelés közben összeütközött a pályán két síelő, az egyik elesett és mellkasi sérüléseket szenvedett. A biztosítót a kórházból értesítették. A sérültet helikopterrel hozták le a hegyről, és sürgős műtétre volt szükség. A biztosító orvosa folyamatosan egyeztetett az ellátó orvossal, a beteg kérésére tájékoztatta az itthon tartózkodó szülőket is. Hazaszállítás a műtét utáni 10. napon volt lehetséges mentőautóval, orvosi kísérettel. A biztosító megszervezte a mentőszállítást és egyeztetett a hazai fogadó kórházzal.

Mennyibe került?
Hiába volt a betegnek Európai Egészségbiztosítási Kártyája, érvényes utasbiztosítás nélkül az alábbi költségek az ő pénztárcáját terhelték volna:

- Mentő helikopter: 5 200 €
- Hazaszállítás: 317 070 Ft

Az utasbiztosítás által közvetlenül átvállalt költségek: kb. 1 980 000 Ft

Ezen kívül a biztosító további kiegészítő szolgáltatást vállal az utas felé, ha a kórházi költségeket EEK-ra számolják el. A szolgáltatási összeg a kórházban töltött napok számától függ. Jelen példában a kórházi napi térítés a beteg felé: 216 000 Ft.

A sérülés jellege alapján ebben az esetben azonnal kifizetett baleseti egészségkárosodásra vonatkozó szolgáltatás: 525 000 Ft.

A biztosító által összesen vállalt szolgáltatási összeg: kb. 2 721 000 Ft

EURORISK
Eurorisk Biztosítási Alkusz Kft.

www.eurorisk.hu
Eurorisk Biztosítási Alkusz Kft.

Új Toyota modellek 2019
A jövő most kezdődik!

Új Toyota Camry

Új Toyota Corolla

Amennyiben szeretne értesülni az új modelleket érintő legfontosabb hírekről, látogasson el az alábbi oldalunkra!
www.toyotam5.hu/a-jovo-most-kezdodik

Új Toyota Rav 4

TOYOTA 5

Toyotából 5-ös!

Várjuk szeretettel márkakereskedésünkben ahol tesztvezetés keretében akár az új **Land Cruisert** is kipróbálhatja.

SCAN ME

#REKLÁMFILM

Tekintse meg kisfilmünket!

EBBEN A NULLÁBAN
MINDEN BENNE VAN

0%-OS KAMATOZÁSÚ HITELEK
ESZKÖZBESZERZÉSRE

mkb.hu/mfbpontok

Jelen tájékoztatás nem teljes körű, és nem minősül ajánlattételnek.
A részletekről kérjük, érdeklődjön a www.mkb.hu/mfbpontok oldalon.

Európai Unió

MFB PONT

SZÉCHENYI 2020

MKB BANK

BEMUTATKOZIK A DF175A ÉS DF150A HAJÓMOTOR ÉS A MULTIFUNKCIÓS KIJELZŐ

A Suzuki Motor Corporation bemutatta legújabb, DF175A és DF150A, nagy teljesítményű külmotorjait az idei Genovai Hajókiállításon.

Az új modellek jobb hajózási élményt és még kedvezőbb üzemanyag-hatékonyságot biztosítanak az olyan fejlett technológiáknak köszönhetően, mint a nagy kompresszióarány, a Suzuki Lean Burn üzemanyag keverékképzési és égésszabályozási rendszere és a féldirekt légbeszívó rendszer.

A DF175A és a DF150A hajómotorok főbb jellemzői:

- A 2867 cm^3 -es, négyütemű, soros négyhengeres motorhoz alkalmazott fejlett technológiák – beleértve a nagy kompresszióarányt, a Suzuki Lean Burn üzemanyag keverékképzési és égésszabályozási rendszerét és a féldirekt légbeszívó rendszert - a DF200A modellből lehetnek ismerősek.
- Az előző modellekhez képest a DF175A típus 14 százalékkal nagyobb maximális nyomatékkal és kedvezőbb üzemanyag- hatékonysággal rendelkezik, míg a DF150A maximális nyomatéka 3,1 százalékkal, üzemanyag-hatékonyága pedig 7 százalékkal nőtt.
- A motorok rendelkeznek a Suzuki által fejlesztett vízérzékelő üzemanyagszűrővel, annak érdekében, hogy megelőzhetőek legyenek az esetlegesen az üzemanyagba keveredett víz okozta meghibásodások.
- A felhasználóbarát működésről olyan funkciók gondoskodnak, mint a Suzuki könnyű indító rendszere, amelynek köszönhetően elég csak egyszer elfordítani a kulcsot a motor beindításához, ahelyett, hogy elfordítva tartanánk. A kényelmi funkciók közé tartozik továbbá a Suzuki fordulatszám-szabályozó rendszere, amely megkönnyíti a lassú, stabil haladást.
- A DF175A és DF150A hajómotorokat Japánban a Kosai üzemben gyártják, és világszerte – Észak-Amerikában, Európában és Japánban is – értékesítik.

A Suzuki az újonnan kifejlesztett hajós multifunkciós kijelzőjét is bemutatta Genovában.

A kijelző különböző méretekben (7, 9, 12 és 16 hüvelykes képernyőmérettel) kapható, még 16 hüvelykes változatban is, amely a külmotor-gyártók által kínált legnagyobb* képernyőméret. Az új prémium tartozékokkal a Suzuki célja, hogy megteremtse a hajó vezetője és a környezete közötti legjobb kapcsolatot, olyan értékes funkciók révén, mint a navigáció, radarok, halradarok vagy az időjárási adatok fogadása internetkapcsolaton keresztül. Mindezeken túl az új kijelző hozzáférést biztosít a vezető számára minden Suzuki- motoradathoz, így könnyedén és gyorsan, egyetlen, azonnal átlátható nézetben megtekintheti a külmotor(ok) teljesítményét. Egyéb, piacon elérhető termékekkel szemben a Suzuki új multifunkciós kijelzője úgy is beállítható, hogy kizárólag a motoradatokat vagy a motor- és környezeti adatok kombinációját mutassa.

**A Suzuki által 2018. szeptemberében végzett felmérések alapján.*

www.suzukimarine.hu

Tihanyi Hajós Egylet

Az idei év legelső és legnagyobb eseménye a Tihanyi Hajós Egyletben kivételesen nem vitorlázóink versenyeihez kapcsolódott. A kikötő épület került átépítésre, megújulásra, a téli pihenő alatt sikerült új, modern klubházat varázsolni a kikötőbe.

Tavasszal a közeli tihanyi iskola harmadikosait láttuk vendégül, belekóstolhattak a vitorlázás alapjaiba:

Június közepén indultak szokásos nyári táboraink: 11 héten át, hat napos turnusokban közel 220 gyerek ismerkedett a vitorlázás alapjaival:

Szeptemberben kikötőnk rendezte a Finn Dinghy Országos Bajnokságot, ahol hazánk első tokiói olimpiai kvótájának tulajdonosa, Berecz Zsombor, világbajnokunk is rajthoz állt.

Hét futamból ötöt megnyert, egyben második lett a horvát olimpikon Nenad Bugarin mögött, az utolsó futamban pedig már rajthoz sem kellett állnia, így is biztos volt a győzelme. Nem volt nagy meglepetés, de mindenki tudott valamit tanulni tőle, vagy csak csodálni mozgását, hajókezelését, rutinját. Nem vitás, ő ma a világ legjobb vitorlázója!

HAMAMATSU ÚJ FEGYVEREI AZ INTERMOT-ON

Hamamatsu mesterei új pengét kovácsoltak, hogy a "Kard" ismét történelmet írhasson. A kardnak - Katana - különleges helye van a japán kultúrában és történelemben, hiszen nemcsak fegyverként tekintettek rá, hanem műtárgyként is. Nincs ez másképp azzal a Suzuki által elindított úttal sem, amiben a Suzuki Katana éles pengeként hasított bele a 80-as évekbe és került a történelem legikonikusabb motorjai közé. Jöhet a ráadás!

Az egykor megálmodott Katana külső jegyeiben olyan nemes és letisztult, hogy szépsége azóta sem fakult meg. Az egykori design töretlen sikerét a Katana kultusza fémjelzi, így nem csoda, hogy a Suzuki fejlesztéseinek célkeresztjébe ismételten a Katana került. Ha megpróbálunk visszaemlékezni az 1980-as kölni bemutatóra, a Katana merész és úttörő formavilága sokaknak okozott meglepetést, mégis beigazolódott a fejlesztés sikere, hiszen a 80-as évek meghatározó formája azonnal elnyerte a közvélemény tetszését. Az akkori siker a tradicionálisan megbízható és fejlett motorkerékpároknak valamint a Target Design csapatának formatervével valósult meg. Erőt sugárzó markáns vonalait pengeszerű élek jellemezték, még a lámpát körbeölelő idom csúcsában összpontosított forma is a kardot idézte. Mint a penge, úgy vágott keresztül mindenen a KATANA. A múlt felidézésével egy időben rendkívüli várakozás és kíváncsiság övezte a most megrendezésre kerülő INTERMOT kiállítását, ahol lerántottuk a leplet az Új Suzuki Katana-ról.

A többi sikeres modelljeink mellett azonnal a figyelem középpontjába került az új motor, melynek alapjai a legerősebb Suzuki-tól, a GSX-R1000-től származik, ezáltal a Katana határozott karaktere lehengerlő teljesítménnyel párosul. Az utcára hangolt GSX-R erőforrás és a legújabb fejlesztésű GSX-S váz, az állítható első futómű, a Brembo 4 dugattyús radiális fékek és az új informatív LCD műszerfal jellemzi a KATANA-t, amit Dunlop Sportmax Roadsport 2 gumikkal szereltek fel. A klasszikusokat idéző első lámpát markáns vonalvezetésű fejidom fogja közre, melynek vonalvezetése végigfut a tank egész oldalán. Az ülést és az azt körülölelő faridomot is éles vonalak jellemzik, majd az elkeskenyedő „kard éleiben" köszön vissza a hátsó lámpa formája. Csupaszon őrizve a faridomot, egyben elegáns megoldás a lengővilláról felvitt rendszámtáblatartó, hiszen ezzel is növeli a motor a sportos megjelenését.

A kategóriájában egyszerre nyújt fölényt a sportos megjelenése és teljesítménye, megnyerve azon motorrajongókat, akik kedvelik a Katana múltidéző, de egyben a legmodernebb technikai fegyvertárát.

SUZUKI Way of Life!

Tökéletes társak a mindennapokban

Suzuki Vitara és Sx4 S-Cross

Családi vagy szabadidő autó, hétvégi kirándulás, vagy városi cirkálás. Legyen szó bármilyen feladatról a Suzuki két nagyágyúja minden kihívással gond nélkül boldogul.

Nem hiába vezeti a SUV szegmens hazai eladási listáit a Suzuki. A 2018 őszén ráncfelvarráson átesett Vitara hazánk legnépszerűbb szabadidőautója, míg nagytestvére az SX4 S-Cross saját szegmensében szintén a legjobbak között szerepel.

Nincs senki sem könnyű helyzetben, akinek választania kell a két típus között. Mindkét autó elérhető az ezres és az 1,4-es Boosterjet motorokkal, melyeknek köszönhetően az alacsony fogyasztás dinamikus menetteljesítménnyel párosul. Ráadásul a választható 4WD összekerékmeghajtásnak köszönhetően a legkülönbözőbb időjárási körülmények sem okozhatnak meglepetést a sofőröknek.

Igazán nehéz bármiben is fogást találni a Suzuki két zászlóshajóján. Talán csak abban lehetséges, ami szemmel látható: a méretek. A Vitara egy kompaktabb, modern, igazi városi terepjáró, amely tökéletes társunk hétköznap a munkában, a bevásárlásban vagy a hétvégi túrák során is. Az S-Cross megjelenése elegánsabb, csomagtere nagyobb, nem hiába lett a gyermekes szülők egyik kedvence, hiszen hosszú utakon is kényelmes és remekül pakolható.

Ráadásul a biztonság miatt sem kell aggódnunk, hiszen mindkét autó kiváló töréstesztel rendelkezik és számos olyan eszközzel szerelte fel őket a gyártó, melyek segítenek minimalizálni a baleseteket. Mindkettőben megtalálható többek között az adaptív tempomat és a radaros vészfékasszisztens, ráadásul a Vitarában kombinált érzékelőkkel működik a rendszer! Előbbi nem csak az előre beállított utazási sebességet képes tartani, de érzékeli azt is, ha egy lassabb jármű halad előttünk, így képes önmaga is lelassítani, majd a forgalom függvényében újra visszagyorsítani. Utóbbi pedig meghatározza, fennáll-e ütközésveszély, majd a helyzettől függően hangjelzéssel figyelmeztet, megnöveli a fékerőt vagy automatikusan le is fékezi az autót.

A fentieken túl, köszönhetően a modellfrissítésnek, a megújult Vitara még számos vezetéstámogató rendszerrel segíti sofőrjét a biztonságos autózásban. Ilyen például a hátsó keresztirányú forgalmat figyelő érzékelő, amely a kiparkolás során hang és fényjelzéssel figyelmezteti a sofőrt az elhaladó autókról. De extraként került az új Vitarába sávelhagyás figyelmeztető berendezés is, ez szintén hang és fényjelzéssel valamint a kormány rezgésével figyelmezteti a vezetőt, a sávtartó rendszer pedig felismeri, ha az autó elhagyja a sávot és automatikusan korrigál, ezzel megelőzve a kisodródást és az útról való letérést.

Sőt a Vitara kamerája figyelemmel kíséri a sebességkorlátozásokat vagy akár a behajtást tiltó táblákat is és megjeleníti azokat a műszerfal középső színes kijelzőjén, így biztosítva, hogy mindig könnyedén betarthassunk minden közlekedési szabályt.

Európában a turbós motorokat a múlt rossz tapasztalatai miatt még mindig félve választják a vásárlók, pedig ez a félelem mára már teljesen alaptalan. Ráadásul a Suzuki Japánban több évtizede gyárt kis köbcentiméterrel turbós motorokat így óriási tapasztalata van ezekkel az erőforrásokkal.

Ezt a magabiztosságot erősíti a 3+7 éves BoosterJet Pro garancia is. A japán cég a 3 év (vagy 100.000 km) gyári garancia mellett ugyanis +7 év (vagy 200.000 km) garanciát vállal a motorblokkra a turbóra és a váltószerkezetre is.

120

RENAULT

2018-ban lett 120 éves, Franciaország első számú autógyártója a Renault, amely Európa egyik legnagyobbjává nőtte ki magát.

A Renaultnál a legnagyobb a fejlődés a hálózatban

A márka magyarországi életében nagyon jelentős szerepet töltenek be az Autó-Triplex Kft. (Renault Budapest) márkakereskedései, Dél-Pest, Kelet-Pest, és Budakalász. Ennek kapcsán Venczel Csabával, az Autó-Triplex Kft. ügyvezetőjével beszélgettünk.

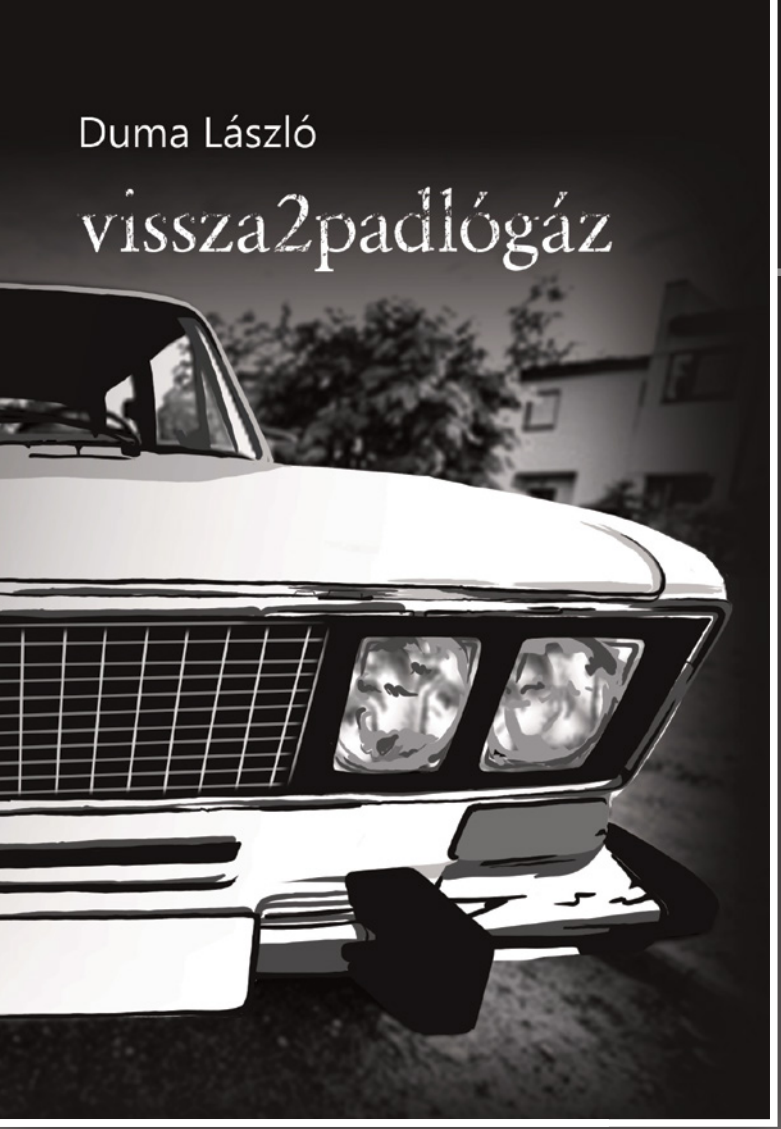
A cég Renault Budapest kereskedelmi néven több mint 20 éve szerepel a piacon és több mint 10 éve tagja a CarNet cégcsoportnak. Az Autó-Triplex Kft. múltja-jelene-lehetőségei alapján, minden tekintetben elmondható, hogy sikeres vállalkozás, fogalmazott Venczel Csaba.

„Büszkék vagyunk arra, hogy a CarNet cégcsoport márkakereskedései között évek óta a legeredményesebbek között szerepelünk és, hogy a Renault országos hálózatán belül hagyományosan mi adjuk el a legtöbb autót. Annak ellenére, hogy Budapesten „csak" 3 helyen értékesítünk Renault-t és Dacia-t, a márkákon belüli eladási eredményünk 20% feletti (minden 5. Renault-t és Dacia-t nálunk talál gazdára Magyarországon), ami véleményem szerint kiemelkedőnek mondható."

A 2018-as évükről az ügyvezető a következőket mondja:

„Dolgozóink idén is – mint korábban számtalanszor – bizonyították, hogy számukra, akár az új autós, akár a vevőszolgálati területen a legfontosabb az elégedett ügyfél és a minőségi munkavégzés. Az idei évben több mint 3.200 db új autót (Renault, Dacia) értékesítünk majd visszatérő, és új ügyfeleink részére.

Az ügyfélélmény fokozása érdekében a Renault Store koncepciójának megfelelően, márkakereskedéseink 2016-2017-es, belső megújítását követően, átalakítjuk azok külső megjelenését és újra tervezzük a körülöttük lévő közlekedési utakat és a parkolókat is. Az idei és a jövő év egyik legfontosabb feladata, hogy a kivitelezés alatt a működést biztosítani tudjuk úgy, hogy emiatt ügyfeleinket ne érje kényelmetlenség. Kollégáimmal mindent elkövetünk ezért, mert biztosak vagyunk abban, hogy a befejezést követően mindenki elismerően nyilatkozik majd."



vissza2padlógáz vagy fék1előre?

Mit érez egy férfi, ha a sportmotorját robogóra kell cserélnie? Hányféle életet élhet le a Békuci becenévre hallgató kis piros csoda? Mitévő lesz a kommentátor, ha el kell hagynia az autóversenyek világát? Miben hasonlítanak egymásra a nők és az autók? És a dodzsem meg a kukásautó? Tömegközlekedés vagy luxusautó? Fiatalít-e a sportkocsi?

A szerző bemutatkozó kötetében az életünket átszövő járműveken keresztül mesél nekünk emberi sorsokról, találkozásokról, döntésekről, ráébredésekről. A friss hangvételű, párperces novellákat grafikák egészítik ki.

A könyv most kedvezményesen megrendelhető a Kalliopé Kiadó honlapján: www.kalliopekiado.hu

Állástalanság

– De az nem lehetséges! – üvöltötte Krisztián az ügyfelének. November végén gumis műhelye csúcsra volt járatva, mindenki téli gumit akart cseréltetni az este leesett első hó miatt. A leüvöltött ügyfél régi kuncsaft volt, az időpontra pontosan jött, hozta magával a lepucolt cserekerekeit. Akár kellemes ügyfél is lehetett volna, de Krisztiánt nagyon felhúzta.

Ilyentájt egy gumis műhelyben őrültek háza van, hetekig pengeélen táncolnak, állandóan túlóráznak, a főnök, Krisztián is húzta az igát reggeltől estig. Mind a nyolc álláson állnak autók, pörögnek az emberek, nincs megállás, egy hiba és összedől nem csak az aznapi, hanem a másnapi ütemezés is. Természetesen napról-napra van valami nem várt csúszás, ezért nem végeznek időben, az ügyfelek torlódnak, este túlóra és elégedetlen kuncsaftok töltik be a műhelyt. Ebben a helyzetben elég egy rossz mondat és a plafonon van bárki.

– Maga eszement. Képtelenség, amit mond! – kiabálta Krisztián az ügyfélnek, aki pedig nem panaszkodott, csak csökönyösen egy furcsa tanácsot ismételgetett. A férfi szerint, ha a meglévő nyolcból egy állást Krisztián bezárna, akkor gördülékenyebben mennének a dolgok.
– Barom – mondta munkatársainak az ügyfél távozása után. – Azért mert egy gyárat igazgat, azt hiszi, hogy a gumizáshoz is ért.

A gyárigazgató azt javasolta, hogy a nyolc állásból az egyiket úgy zárja be, hogy ne vegyen fel rá munkát, csak tartaléknak használja. Az igazgató szerint ettől jobb lesz minden.

Krisztián a műszak végén elgondolkodott. Micsoda észbontó javaslat, a hét nem lehet több, mint a nyolc! Az ügyfele mégis elültette a bogarat a fülében, vonzotta a javaslat pikantériája. Az embereinek nem merte elmondani, hogy miben sántikál, nehogy úgy tűnjön, hogy bárki tanácsára hallgat, de ürügyet találva a rákövetkező hétre lezáratta az egyik gumiszerelő-állást. Azt hazudta, hogy az emelő veszélyessé vált, ezért meg kell javítani, és addig gumicserére váró autót nem vehetnek fel rá.

A munkafelvevő diszpécsere már másnap óbégatott, eggyel kevesebb állás, lehetetlen lesz kiszolgálni az autósokat. Amikor egy szokásos csúszás miatt az éppen érkező ügyfél nem tudott beállni, a lezárt állást Krisztián – kivételesen és ideiglenesen – megnyitotta. Aznap még két ilyen egyedi megnyitásra adott utasítást. Különös dolog történt. Aznap időben végeztek. Az egyik embere viccesen elsütötte, milyen jó, hogy meghibásodott az a szerviz-állás, így ma minden a terv szerint haladt.

Krisztián nem tudott aludni, egész éjszaka ezen járt az agya. Másnap várta az első megcsúszást, majd megnyitotta a lezárt állást. Ugyancsak, ahogy előző nap, összeségében minden klappolt, időben végeztek. Egy hét elteltével feszesebbé tette a maradék hét állásra a munkafelvételt. A diszpécser megint kárált, mekkora összeomlás lesz ebből. De nem lett. Csúszás valamivel gyakrabban volt: a napi két-három helyett öt-hat. Viszont ezeket a lezárt állás megnyitásával rugalmasan kezelte. Varázsütésre flottul mentek a dolgok a műhelyben, több munkát tudtak elvégezni ugyanannyi idő alatt. A kevesebb tényleg több.

Krisztián szokás szerint rettegve várta a tavaszt. Akkor kezdődik a nyári gumira váltás, mindenki megint egy időben akar jönni. Ezúttal mégsem a csúcsidőszak nehézségeitől tartott. Arra a gyárigazgató módszere ugyanúgy megoldást nyújt majd, mint az őszi hajtásban. Krisztián attól tartott, hogy nem tudta, mennyire sérthette meg ügyfelét, amikor az ötletét és őt magát is lehurrogta. Félt tőle, hogy nem volt elég durva. Sajnálta, hogy csak a kollégáinak barmozta le. Azt kívánta, hogy bárcsak közvetlenül az ügyfelet bántotta volna meg. Az áprilisi estéken félve lapozott bele a következő napra bejelentkezett kuncsaftok listájába.

A gyárigazgató azonban nem jelentkezett, pedig már május volt, a csereszezonnak vége. Krisztiánnak bizonyosságra volt szüksége, ezért szokatlan lépésre szánta el magát. Elment az ügyfél munkahelyére. Ismerte az autót, csak egy dolog érdekelte: hogy lecserélték-e már a kerekeit. Az autó már nyári gumikon parkolt, és ettől Krisztián megnyugodott.

Tehát kellően megsértette a férfit, nem kell attól tartania, hogy beállít a műhelybe. Az ősz beköszöntével az új rendszer már egyéves évfordulóját ünnepelte. Krisztián a csúcsszezon közepén ismét a műhelyben segített, amikor váratlanul belebotlott a gyárigazgatóba. A kuncsaft ráköszönését félszegen viszonozta, szemeivel nagy limuzinját kereste az állások között, de nem lelte sehol. Az ügyfél egy koros kisautóval érkezett.

– Tavasszal azért nem jöttem, mert kirúgtak – mondta kérdés nélkül. – Ott is erőszakos voltam a tanácsaimmal, mint önnél egy éve. A két férfi egymást nézte. Végül Krisztián adta fel előbb a feszült szótlanságot: – Régi ügyfelem, ezért most nem kell fizetnie semmit – ajánlotta az álláson szerelt kisautóra mutatva. Az igazgató mintha meg sem hallotta volna, folytatta: – De ott nem fogadták meg a tanácsaimat – nyomta meg a helyhatározót, miközben a kassza felé vette az irányt. – Ön megfogadta, ezzel kvittek vagyunk!

Az igazgató évek óta az összes gumisnak, akit meglátogatott, elmondta a kéretlen, ámde jóindulatú és hasznos tanácsát. Egyedül Krisztián fogadta meg.

A férfi a munkahelyével kevesebb lett, de a tény, hogy hallgatták rá és működött a javaslata többé tette őt magát is. Az állástalanító javaslatának sikere pillanatra elfeledtette vele a saját állástalanságát.

SCAN ME

A könyv most kedvezményesen megrendelhető

LÍZING

HITEL

AUTÓ

MOTOR

TRAKTOR

NAGYHASZONGÉPJÁRMŰ

TERMELŐGÉP

Amennyiben felkeltettük érdeklődését, kérjük keressen fel minket alábbi elérhetőségeinken, vagy kérje ajánlatunkat kereskedő partnereinknél!

MKB-Euroleasing
+36 1 345 2424
www.euroleasing.hu
www.autohitel.hu

Lízinggel jobban jár!

MKB EUROLEASING

AZ MKB PÉNZÜGYI CSOPORT TAGJA

-50% ÁFA

Vállalkozása most útnyilvántartás nélkül levonhatja az áfa 50%-át, nyílt végű pénzügyi lízinggel!

MKB-Euroleasing Autólízing Zrt. | 1134 Budapest, Lőportár u. 24.
+36 1 345 2424 | info@euroleasing.hu | www.euroleasing.hu | www.autohitel.hu

CSINÁLGATNI NEM ELÉG: CSINÁLNI KELL

Vona Tibor - ExperiDance *ügyvezető igazgató, tulajdonos*

Az ExperiDance két ember egymásba és a minőségbe vetett hitéből született meg tizennyolc évvel ezelőtt. Az eddig megtett útról, lehetőségekről, felelősségről és elhivatottságról beszélgettünk a társulat egyik alapítójával, Vona Tiborral.

„Mondhatnám, hogy véletlenül indult az egész, de nem hiszek a véletlenekben: a jelekben hiszek." – idézi fel Vona Tibor, az ExperiDance ügyvezető igazgató társtulajdonosa az ezredfordulós kezdeteket.

„2000 nyarán Magyarországon lépett fel Michael Flatley. Bemutattak minket egymásnak, beszélgetni kezdtünk, és elárulta, nagyra tartja a magyar tánckultúrát, sokkal gazdagabbnak látja azt, mint a magukét. Négy hónappal később a feleségemet, aki táncművész volt évfolyamtársai meghívták az Ezeregyév táncelőadás budapesti premierjére melyre én, mint „oldalborda" elkísértem. Csodát láttam, mely két impulzus együtt így elég is volt ahhoz, hogy azonnal tudjam: ezzel akarok foglalkozni. Az előadás után a gratuláció közepette megkérdeztem Román Sándor koreográfust, miben tudnám segíteni a munkáját, melyre ő csak annyit mondott: „Mindenben!". Ez a megkapott feladatsor azóta is kitart, azóta dolgozunk együtt, ő gondoskodik a művészeti tartalomról, én pedig minden egyébről, mely értékesítés és logisztikai oldalról kell a fenntartható működéshez. Teljesen különböző emberek vagyunk, de elfogadjuk és tiszteljük a másik személyiségét. Az közös mindkettőnkben, hogy mély elhivatottsággal ragaszkodunk szakmai területünkön a legmagasabb minőséghez."

Ma, tizennyolc évvel később havonta húsz előadást itthon és számtalan külföldön, évente csak itthon több mint 150 ezren kíváncsiak produkcióikra, a soroksári önkormányzattól kezdve a sanghaji operáig 163 együttműködő partnerrel dolgoznak együtt. Vona Tibor szerint sikerük egyik titka, hogy végtelenül komolyan veszik a közönségigényt.

„Amikor valaki ránk áldozza a szabadidejét és ezért még fizet is, az hatalmas felelősség. Csak akkor tudunk megfelelni az elvárásaiknak, ha a produkció minden résztvevője, beleértve magát a nézőt is, együtt pulzál, ezzel így tökéletes zárt rendszert alkotva. Azt szokták mondani, „mára trendik vagyunk", de az az igazság, hogy a mai napig hitből, szerelemből alkotunk és csak időtállóak szeretnék lenni akármekkora is a változás zaja a külvilágban. Amikor elkezdtük, egy 54 négyzetméteres fővárosi 3. emeleti budai lakásból dolgoztunk, a művészek a vállukon vitték a jelmezeiket a pályaudvarig, és vonattal mentek le az előadásokra. Ma 8000 négyzetméternyi bérlemény biztosít minden szükséges feltételt, benne próbatermek, irodák, raktárak, színházterem (RaM Colosseum), utánpótlásképzés, saját táncakadémiánkon igyekszünk átadni a fiataloknak azt az emberi és szakmai értékrendet, amiben meggyőződéssel hiszünk."

Az ExperiDance a kortárs mozgáskultúrát a tradicionális folklórral ötvözve olyan stílust teremtett, amire ezen komplex formában a mai napig sem készíti fel a pályakezdő ifjú művészeket egyetlen oktatási intézmény sem.

„Amikor elkezdtük, nem volt üzleti tervünk, nem létezett követendő példa, csak a hit és az elhivatottság. Magunknak tapostuk ki az ösvényt, miközben valójában nem tudtuk pontosan, hogy hova is fog vezetni az út."

Ennek ellenére már legelső előadásukon bebizonyosodott, hogy jó úton járnak: 2001. március 15-én a kétezer kétszáz néző álló vastapssal csaknem szétszedte a budapesti Erkel színházat, amikor legördült a függöny.

„A társulat táncművészei úgy élnek, akár az élsportolók. Az évben van öt ünnepnap, ami szent és sérthetetlen, mint pl.: a szenteste, a fennmaradó időben pedig folyamatosan dolgozunk. Sajnos manapság rengeteg a külső befolyásoló tényező: a tehetség, a kemény munka, az odaadás sajnos már önmagában nem garanciája a sikernek, a boldogulásnak. Mi, akik még ennek az ellenkezőjében nőttünk fel, töretlenül hiszünk a minőség erejében, és folyamatosan igyekszünk átadni az értékeinket a fiatalabb generációknak. A jelek szerint sikerrel, mert a táncművészektől a háttérapparátusig mindenki teljes meggyőződéssel és lelkesedéssel végzi a dolgát. Nem lehet csinálgatni a dolgunkat: ha valamiben hiszünk, azt teljes erőbedobással kell csinálni és annak meg is lesz az eredménye."

Az ExperiDance mára Európa szerte ismert és népszerű. Ennek Vona Tibor szerint rendkívül egyszerű az oka.

„Magyarországon az évszázadok alatt átvonultak törökök, tatárok, osztrákok, németek, oroszok, és mindenki hozzátett valamit a kultúránkhoz, itt hagyta az kulturális ujjlenyomatát. Ez tette hagyományainkat értékessé, sokszínűvé, utánozhatatlanná. És még valami: a VIRTUS. Próbálkoztunk tehetséges külföldi táncosokat bevonni a munkába, de hiányzott belőlük a tűz, nincs meg a génjeikben az a lendület, ami olyan magával ragadóvá és hitelessé teszi az előadásainkat. A határon túli magyar művészekkel viszont tökéletes az összhang, érkeznek is hozzánk a Kárpátaljáról, a Vajdaságból, a Felvidékről, Erdélyből egyaránt táncosok."

„Indulásunkkor számtalanszor megvádoltak már bennünket azzal, hogy elvisszük a nézőket a hagyományos táncegyüttesek műsoraitól, hogy tiszteletlenül bánunk a tradíciókkal. Én épp ellenkezőleg gondolom. Igenis szabad, sőt, muszáj innovatív módon újítani és hozzányúlni a hagyományokhoz. Ezzel nem eláruljuk, hanem átörökítjük az új internet generációnak megváltozott jelenünkben azokat, csak a megfelelő arányokat kell eltalálni. Sokan kongatták már meg a vészharangot a magyar tánc felett; az ExperiDance az egyik élő példa arra, hogy igenis létezik fizetőképes kereslet a táncművészet iránt. Mi nem más táncműhelyekkel igyekszünk versenyezni, hanem a multiplex mozikkal: meg akarjuk mutatni az embereknek, hogy a XXI. századi szórakoztatásban is van helye az újragondolt és aktualizált élő táncművészeti élménynek, minőségnek."

A Hyundai 2018-as újdonságai

írta: Csongrádi László

A Hyundai ez évi újdonságai összhangban állnak azzal a tervvel, melyet a Hyundai még 2017 év elején bejelentett. Terveik szerint 5 év alatt, azaz 2021-re Európában az első számú ázsiai autóforgalmazók lesznek. Merész az elképzelés, de ha a számok mögé nézünk, láthatjuk, hogy már a jelenlegi lemaradás sem túl nagy, és megvalósítást az a 30 modell és megújuló típus is segítheti, amelyet éppen ebben a ciklusban terveznek bemutatni.

Az ötéves terv második évére 3 modellfrissítés és 3 vadonatúj modell jutott. Az i10, az i20 csak kisebb változásokon esett át, azonban a Tucson sokkal markánsabb és vonzóbb lett, mint elődje. Ez utóbbi a márka jelenlegi zászlós hajója és húzó modellje. Előnyére változott kívül-belül. A motorok és a váltók terén forradalmi újítás a 2.0-s dízelmotorhoz kapcsolódó könnyű hibrid rendszer, mely ugyan nem képes önálló elektromos haladásra, de gyorsításkor besegít a motornak, lassításkor tölti a külön erre a célra beépített akkumulátort, és mintegy 1-1,5 liter üzemanyag-fogyasztás csökkenést okoz. Szintén ebben a verzióban mutatták be a Hyundai új 8 sebességes automata váltóját valamint egy új négykerék meghajtású rendszert is, melyet emellett az új Santa Fe is megkapott.

A három újdonság közül először év elején az i30 Fastback jelentkezett, amely a már bemutatott 5 ajtós, kombi és az N jelű sportváltozat után érkezett a piacra. Ez egy szedán jellegű autó azzal az újdonsággal, hogy nem négyajtós, hanem a hátsó ajtó az ablakkal együtt nyílik, mint egy 5 ajtós modellnél.

A Fastback-nél is nagyobb jelentőségű a márciusban bemutatott Hyundai KONA Electric. Ez iránt olyan szinten felfutott az érdeklődés, hogy a gyár az igények töredékét tudja csak kielégíteni. Kezdődött azzal, hogy a Norvég piacon a bemutatást követő hónapban 20 ezer db elektromos Konára adtak le előrendelést. Az egyre élénkülő keresletet érzékelve, a gyár – az igények optimális kielégítésének érdekében - kvótákat állított fel a különböző országokra, melyből a magyar piac, az idei évben 80 db-ot kapott. Ez a mennyiség szinte másodpercek alatt elkelt az értékesítési rendszerben, ami nem csoda, hiszen az érdeklődők visszajelzései alapján ennek a tízszerese is kevés lett volna.

A siker titka, hogy ebbe a tetszetős szabadidő autóba a Hyundai egy 64 kWh-s akkumulátor csomagot szerelt, és ezzel lehetővé tette az 500-600 km közötti hatótávolságot, ami a piacon - a Tesla kivételével - egyedülálló. Az autó teljesítménye 204 LE és 395 Nm nyomaték, a 100-as tempót 7 másodperc alatt éri el. Erre az évre Magyarországra gyártandó gépkocsikból 4 db megérkezett 2 pedig már hajón van.

A harmadik újdonság 2018-ra az új Hyundai Santa Fe, mely a modell negyedik generációs tagja. Az első verzió 2000-ben mutatkozott be, ezt váltotta 2006-2012-ig a második modell, majd 2012-ben mutatták be a harmadikat.

A piaci szokásokhoz hűen az idei új Santa Fe méretében és beltartalmában is nagyot lépett előre. Az elődjeihez képest megkapta az autóipar legújabb fejlesztéseit. 5 és 7 személyes változatban is kapható - nálunk egyelőre 2,2-es dízelmotorral. A kategóriában ma már elvárható minden extra felszerelés rendelhető hozzá. Talán számunkra már megmosolyogtató, az amerikai vásárlók negatív cselekedeteit megelőző újdonság, a hátsó ülésen „felejtett" gyermek bezárását megakadályozó rendszer, mely hanggal jelez, és nem engedi bezárni a gépkocsit.

Cégcsoportunk a CarNet Invest egyetlen Hyundai kereskedése a veszprémi Autó-Forrás a jelek alapján az előző évi eladásainak dupláját forgalmazza 2018-ban, amivel a hazai rangsorban a második helyen végez majd. 12 éve elkötelezetten és kitartóan dolgozunk azért, hogy képes legyünk kihasználni a Hyundai folyamatosan fejlődő, frissülő kínálatában rejlő lehetőségeket, melynek most beérett a gyümölcse.

www.autoforras.hyundai.hu
8200 Veszprém, Észak-keleti útgyűrű 8.

HYUNDAI
Santa Fe

Megújultunk!

Tekintse meg új honlapunkat,
amely minden eddiginél látványosabb
és informatívabb lett,
vagy
látogasson el vadonatúj
győri márkakereskedésünkbe és szervizünkbe!

25 évesek lettünk!

Negyed évszázados jubileumunk alkalmából nyereményjátékot szerveztünk régi és új Ügyfeleinknek egyaránt. Vegye igénybe most szerviz-szolgáltatásainkat, illetve vásároljon használt, vagy új járművet és vegyen részt nyereményjátékunkban!

Az akció részleteiről bővebb felvilágosítást kaphat Munkatársainktól, vagy megújult honlapunkon.

www.autoforumriegler.hu
riegler@autoforumriegler.hu

25 éves az Autófórum Riegler Kft.

Az Autófórum Riegler Kft. a Fiat, Fiat Professional, Alfa Romeo, Jeep és Mazda márkák hivatalos márkakereskedője. A cég jelenleg három - Győrben kettő, míg Tatabányán egy - telephellyel rendelkezik, és gépjármű értékesítésen túl, szervizeléssel és felépítmény gyártással is foglalkozik.

A vállalkozás 1993-ban alakult, tehát idén ünnepli megalapításának negyedévszázados fordulóját. Ennek alkalmából Riegler Antallal, a cég egyik tulajdonosával beszélgettünk. Az alábbi interjúban az elmúlt 25 évre tekintünk vissza.

Mesélj a kezdetekről! Hogyan indult a cég?

Új és használt autó kereskedéssel, valamint autóalkatrész forgalmazással foglalkoztunk 1990-től.

1993 év elején megismerkedtem Dr. Király Attilával, aki az Oster Lízing tulajdonosa volt és akkor már több Fiat kereskedésük volt nekik az ország több pontján. Vele közösen alapítottuk meg 1993-ban az Autófórum Riegler Kft-t, amit egy ideig Király Attilával vittünk. Attila ezután nem sokkal sajnos meghalt egy közlekedési balesetben, így ezután családon belül, 50-50%-ban a feleségemmel vittük tovább a céget. Folyamatosan fejlesztettük vállalkozásunkat pl. új telephellyel, új márkával, de családi vállalkozásként korlátozott lehetőségeink voltak.

1997-ben az akkori Euroleasing - mostani CarNet Cégcsoport – tulajdonosai, akikkel már régen nagyon jó kapcsolatban voltam ekkor, látták meg cégünkben a kifizetődő beruházás lehetőségét és fektettek bizalmat a jövőbeni közös munkába. Az 1998-ban átadott új beruházást már Velük valósítottuk meg, megépült az új márkakereskedésünk itt Győrben, Likócson, a Pesti útnál.

Innentől kezdve folyamatosan fejlődött a cég, amit azóta is - több, mint 20 éve - közösen csinálunk ebben a tulajdonosi összetételben és a mai napig egy jól működő vállalkozás.

Hogy fejlődött a cég az évek során?

Először Fiat személygépkocsira és haszongépjárműre volt szerződésünk, illetve mellette még Daihatsu márkakereskedésre is, de 1994 őszén hoztunk egy döntést, hogy a jövőben csak a Fiat márkára szeretnénk koncentrálni, ezért is nyitottuk meg még ebben az évben új kirendeltségünket Sopronban, melyet azonban csak 1997-ig üzemeltettünk.

1995-ben Alfa Romeo márkakereskedői szerződést írtunk alá, ami a mai napig is érvényben van. Ez év végén megnyitottuk új Alfa szalonunkat Győr belvárosában, a Szent István úton.

1998. őszétől a Pesti úton lévő új telephelyünkön kezdtük meg a munkát, mely a rohamosan növekvő eladásainknak és szerviz forgalmunknak köszönhetően 1999-ben egy lakatosműhellyel és autómosóval bővült.

2000-ben megnyitottuk a tatabányai telephelyünket is, mely 2012-ben új helyre költözött és ettől kezdve kiegészült a tevékenységünk Citroën márkaszervizzel is.

2004 volt még egy fontosabb lépcső a múltunkban, hiszen megnyitottuk önálló telephelyként a Fiat haszongépjármű bemutatótermünket és márkaszerviz pontunkat, mellyel mára országosan is elismert és népszerű Fiat Professional kereskedéssé váltunk. 2005-ben újabb bővítést eszközöltünk, megépítettük Alfa Romeo szalonunkat, ezzel is eleget téve a minél szélesebb terjedelmű Ügyféligényeknek.

2008-ban hozzánk költözött bérlőként a CarNet tulajdonú győri Mazda kereskedés, mely 2011-től a Mazda Motor Hungary Kft-vel kötött megállapodás alapján a Mazda márka teljes jogú Márkakereskedői és Márkaszerviz pontjaként az Autófórum Riegler Kft gondozásába került. Ugyanettől az évtől vagyunk hivatalos JEEP márkakereskedők is.

2010-ben, közösen a CarNet Zrt-vel, de külön cég keretében, elkezdtük a haszongépjármű felépítménygyártást, mellyel fő törekvésünk az egyedi, akár speciális Ügyfél igények magas szintű kielégítése volt. Az elkövetkező évek minket igazoltak, és 2018. január 1-től beolvasztottuk ezt a tevékenységünket az Autófórum Riegler Kft-be, elősegítve ezzel a még rugalmasabb Ügyfél kiszolgálást.

Ezáltal komoly felépítménygyártó bázist hoztunk létre, ahol éves szinten most már több mint 120 kishaszongépjármű felépítményt fogunk gyártani, ezt tesszük bármilyen kishaszongépjárműre, bár döntően Fiat gépkocsikra.

Mit üzennél az olvasóknak? Van-e valami, amit még elmondanál?

Tulajdonképpen azt, hogy biztos vagyok benne, ezt a trendet a cég még hosszú időn keresztül követni fogja. Ez az ügyfeleinknek is és az itt dolgozóknak is egy biztos pontot jelent az életükben. Valamint, hogy jelenleg egy nagy beruházás van a befejezés fázisában, mely további hosszú évekre alapot ad majd a fejlődéshez.

Továbbá, hogy a családommal nagyon sokat tettünk az Autófórum Riegler Kft-ért. Remélem, hogy a gyerekeim tovább fogják vinni ezt a vállalkozást a meglévő tulajdonostársakkal karöltve az eddigi szellemben.

Szeretném, ha Ügyfeleink és az olvasók is részesülnének örömünkből, és Velük tennénk felejthetetlenné ezt a 25 éves évfordulót! Vegyenek részt születésnapi nyereménysorsolásunkon és megajándékozzuk egy egész hétvégés neves borpince látogatással vagy wellness pihenéssel!

A teljes cikk elérhető honlapunkon:
https://www.autoforumriegler.hu/25-ev

ARD Color

A műszaki és menedzsment szolgáltatások jelentősége a javítófényezésben

A piacon jelenlévő legkorszerűbb festékrendszerek mellé a piacvezető festékbeszállító cégek egy része igyekszik a festékek felhasználását támogató szolgáltatásokat nyújtani, melyek segítségével a felhasználók az adott festékrendszerben rejlő potenciális lehetőségek maximumát ki tudják használni.

Ennek oka az, hogy a festék nem csak önmagában egy anyag, hanem egyben egy szigorú technológia, amelynek betartása nélkül a felhasználó nem kaphatja meg a kívánt végeredményt, sem minőségben, sem ráfordítási időben, sem fajlagos anyag költségben. Ezért az **ARD Color Kft.** számára nagyon fontos, hogy segítse felhasználóit - a fényezőket, a műhelyvezetőket és a műhely tulajdonosokat - a fényezés technológiai folyamatok megértésében, következetes alkalmazásában és kontrollálásában.

A javítófesték gyártók legfontosabb célkitűzése, hogy a gyári fényezéseknek megfelelő, azokkal színben, fényességben azonos optikai hatást elérő felépítmény rendszert készítsenek úgy, hogy eközben a gyártói elvárásoknak megfelelő korróziós kritériumokat is teljesítsék *(5-10-12 év átrozsdásodási garancia)*.

Mivel a fenti elvárások közül a leginkább szemmel látható és még laikusok számára is könnyen megítélhető eredmény a fényezés során megjavított autó színhatása, ezért a legnagyobb hangsúlyt a kolorisztikai fejlesztésekre, támogatásokra teszik.

Ezt követve az **ARD Color Kft.** nemzetközi oktatásokon képzett mesterfényezői folyamatosan rendelkezésre állnak, hogy a partnerek színproblémáit a lehető legrövidebb időn belül orvosolni tudják, akár személyesen a helyszínen, az oktatási központban, vagy a **Color-Hotline** telefonos szaktanácsadással.

A járműgyártói elfogadtatással rendelkező festékgyártók másik igen jelentős fejlesztési szempontja, hogy olyan festékrendszereket alkossanak, ami a lehető legrövidebb idő alatt kivitelezhető, így alacsony munkaerő költséggel, csökkenő energiaráfordítással és ügyfél várakozási idővel tudja a műhely a javítási feladatait elvégezni.

Ezért a prémium festékrendszerek fejlesztői mindig nagy hangsúlyt fektettek arra, hogy az adott kor technikai színvonalának megfelelően a lehető leggyorsabb, leghatékonyabb fényezési technológiával jelenhessenek meg a piacon, ennek köszönhető, hogy a látszólag “szinte” egyforma festékrendszerek között is nagyon jelentős eltérések vannak.

Még a szakemberek számára is nehéz feladat a megfelelő festékrendszer és technológia kiválasztása. A legkorszerűbb festékrendszerek, a kiváló takaró képességükből fakadóan rendkívül magas fajlagos kiadósággal (magas szárazanyag tartalmuk miatt), kiemelkedően gyors technológiával, azaz alacsony fajlagos anyag és munkaerő költséggel bírnak, melyek eredményeként, a teljes költségösszetételt vizsgálva akár *10-30%-os* megtakarítás is elérhető egy kevésbé korszerű festékrendszerrel összevetve.

Ezekből következően, a korszerűbb festékrendszereket csak az előírt fényezési technológiával szabad és kell alkalmazni, hiszen az előnyös, tartóssági, technológiai, és gazdasági tulajdonságai, végső soron az alacsony négyzetméter ára csak ekként érhető el. Tehát hiába a jó anyag, hiába a jó technológia, ha a körülötte lévő egyéb tényezők nem ideálisak.

A technológia használatához szükséges ideális körülmények megteremtésének és fenntartásának érdekében az **ARD Color Kft.** az **AXALTA** márkáinak magyarországi importőreként több mint 20 éve nyújt MŰSZAKI HÁTTÉRTÁMOGATÁST és működteti a MŰHELYMENEDZSMENT SZOLGÁLTATÁSI részlegét a **Standox, Spies Hecker** és **Cromax** márkák felhasználói számára, több lakatos- és fényező üzletágban jártas szakembere segítségével.

Szolgáltatási csomagjainkat ezek figyelembevételével egymásra épülő, de akár egymástól függetlenül is igénybe vehető modulokból építettük fel.

ALAP SZOLGÁLTATÁSOK:

- **LOGISZTIKA**

A logisztikai központunk a vevői igényekre optimalizált árukészlettel 24 órán belüli kiszállítást vállal saját gépjárműveinkkel vagy szerződött szállítmányozó partnereink segítségével.

- **OKTATÓ KÖZPONT**

A korszerű felszereltséggel rendelkező oktató központunkban magasan képzett oktatóink elméleti és gyakorlati oktatásokat tartanak mind a fényező szakemberek, mind a műhelyvezetők részére.

- **TECHNIKUSI SZAKMAI FELÜGYELET**

A nemzetközi tréningeken képzett, mesterfényezői képesítéssel rendelkező alkalmazástechnikusaink ellenőrzik a helyes technológia betartását és megoldják a műhelyek fényezési problémáit.

MŰSZAKI ÉS TERMÉK INFORMÁCIÓ

A műszaki irodánk biztosítja az általunk forgalmazott termékekhez szükséges műszaki támogatást, technológiai információkat és forgalmazási engedélyeket, emellett kezeli a vevői reklamációkat és szükség esetén speciális technológiai megoldásokat nyújt.

- **COLOR HOT-LINE**

Közvetlen kapcsoltban állunk az **AXALTA Color** laborokkal, így rendkívül gyors kolorisztikai információt és segítséget tudunk nyújtani partnereink részére a színproblémák szakszerű kezelése érdekében.

MŰHELY MENEDZSMENT SZOLGÁLTATÁSOK:

- **BASIC BENCHMARK (BB)**
  Hazai üzemek összehasonlító elemzése.

A vizsgálat során az iparági adatbázisunk felhasználásával, cége üzemi adatai alapján összehasonlító elemzést végzünk, amelynek célja a lakatos-és fényezőüzem tartalékainak felfedése

- **KARAMBOLOS ÜZEM AUDIT**
  Az eredményes folyamatokért.

Az átvilágítás során megvizsgáljuk a jelenlegi folyamatokat, feltárjuk és értékeljük a lakatos és fényezőüzem jelenlegi helyzetét. Konkrét javaslatokat teszünk a legjobb iparági gyakorlatok ismeretében és hosszútávú együttműködés keretében segítjük a rendszer folyamatainak optimalizálását.

- **FÉNYEZŐANYAG TERMÉKCSOPORT ELEMZÉS**

Az anyagfelhasználást termékcsoportok szerint elemezzük. A termékcsoportokat egymással, illetve a munkamennyiséggel állítjuk szembe és ezen mutatószámok alapján meghatározzuk a helytelen technológiai alkalmazásokat (eszközök, képzettség, kalkuláció készítés, stb...)

- **MŰHELYTERVEZÉS**

Biztos szükség van újra, nagyobbra? Esetleg egy korszerűbb termék és technológiai rendszer alkalmazása nem jelenthet megoldást? A jelenlegi műszaki állapot és infrastruktúra felmérése és elemzése. Több megvalósítási javaslat elkészítése a várható megtérülés figyelembevételével.

- **ÖNKÖLTSÉG SZÁMÍTÁS, FLOTTA KEDVEZMÉNY ÉS FEDEZET KALKULÁCIÓ**

Több javításon alapuló fedezet kalkuláció elkészítése, a legmagasabb adható kedvezmény meghatározása.

- **TÖBB HETES KÖZVETLEN MŰHELYKONTROLL**

Kollégáink személyesen, több héten keresztül, teljes munkaidőben felügyelik, dokumentálják a karambolos javítási folyamatokat, majd pontos módosítási javaslatokkal segítik a folyamatok javítását.

- **FOLYAMATOS MŰHELYFELÜGYELET**
  Adatszolgáltatás + elemzés

Rendszeres időközönként vizsgáljuk az üzemi adatokból képzett viszonyszámokat. Időszakos elemzéseket készítünk, amelyeket a cég vezetőivel közösen értékelünk.

- **FÉNYEZŐANYAG KÉSZLETKÖVETŐ SZOFTVER + SZOLGÁLTATÁS**

Mérleggel felügyelt anyaghasználat, munkánkénti anyagkiírás, leltározás, javításonkénti költség riasztás, folyamatos kalkuláció ellenőrzés.

Olasz Autók Háza

Együtt. Veled!

Több hónapos előkészítő munkát és egyeztetést követően, 2018.03.14-én ért bennünket a megtiszteltetés, hogy a Magyar Telekom Nyrt. pályázatunkat fogadta el kishaszon-gépjármű flottájának bővítésére. Árajánlatunk alapján rendeltek meg 87db Fiat Fiorino és 39db Fiat Dobló Cargo típusú kishaszon-gépjárművet. Büszkék vagyunk arra, hogy a vállalt szállítási határidő előtt hiánytalanul, sikeresen átadtuk a 126db-ból álló új Telekom flottát.

Ezúton is köszönjük a Magyar Telekom Nyrt. kollégáinak a segítő együttműködését!

Az első Jeep flotta

Az Autóház Budaörs Kft. a Fiat, Alfa Romeo, Lancia márkák mellett, 2018-tól már a Jeep hivatalos márkakereskedésévé is vált, így már nem csak márkaszervizként áll a Jeep tulajdonosok és rajongók rendelkezésére. Immár a négy márka teljes körű szolgáltatásai érhetőek el, a modellek között pedig mindenki megtalálja a neki tetsző, különböző formavilágú, olasz vagy amerikai stílust is. A Jeep márka, és a márkakereskedés sikerét az is igazolja, hogy az első Jeep vásárlók között, kiemelt flotta partnerként az Otokoc Hungary Kft. (Budget) már 5 db. Jeep Compass típusú modellel bővítette gépjárműparkját.

Jeep
ET 505XH

A KOLLEKCIÓD *kötelező darabja*

AZ ÚJ 500 COLLEZIONE SZÁMOS EXTRÁVAL MÁR 3 599 000 FT-TÓL.

500 Collezione

Bármerre is tartsanak a legújabb trendek, a Fiat 500 egyedi stílusával mindig kitűnik a tömegből. Ezt bizonyítja az **ÚJ 500 COLLEZIONE:** az ikonikus modell legújabb különleges kiadásával úgy találta fel újra önmagát, hogy közben hű maradt ahhoz, ami igazán különlegessé tette. Ráadásul gazdag felszereltsége is páratlan: akciós ára tartalmazza a 7" UConnect rádiót telefontükrözéssel, automata klímát, tolatóradart, Collezione designt , fix üvegtetőt és 16" alufelnit is.

FIAT

fiat.com

Vegyes átlagfogyasztás: 4,7–6,7 l/100 km; CO_2-kibocsátás: 108-130 g/km. Az akció visszavonásig vagy a készlet erejéig érvényes az akcióban résztvevő márkakereskedéseknél. Az itt közölt adatok tájékoztató jellegűek és nem minősülnek szerződéses ajánlattételnek. Részletekért tájékozódjon a www.fiat.hu weboldalon vagy az akcióban résztvevő Fiat márkakereskedésekben. A képen látható autó illusztráció.

A CarNet csoport tulajdonosai által patronált Vasas Akadémia remek idényt zárt az előző szezonban, ami a korosztályos válogatottakban és klubszinten is megmutatkozik.

Nyáron rendezték a női U20-as, U18-as és U16-os Európa-bajnokságot, az U17-es vb-t, valamint az ifjúsági olimpiát. A Vasas Akadémia játékosai mind az öt világversenyen fontos szerepet töltöttek be, az U20-as Eb-n egy, az U18-as Eb-n hat, az U17-es vb-n négy, az U16-os Eb-n öt, míg az ifjúsági olimpián három játékosunk kapott meghívást a magyar válogatott korosztályos csapataiba.

Válogatott szinten az egyik legszebb eredményt az U18-as csapat érte el, amely az Olaszországban megrendezett Európa-bajnokságon bronzérmet szerzett. Ez az eredmény mutatja azt, hogy milyen eredményes munka folyik Magyarországon, és a Vasas Akadémián. Fontos kiemelni szakosztályunkat, hiszen mi adtuk a legtöbb játékost ebbe a válogatottba. Az Eb-re Boros Berta, Tóth Franka, Tóth Orsolya és Varga Alíz utazott ki, mind a négyen meghatározó szereplői voltak a sikernek. A mellett, hogy óriási büszkeség ez számunkra, egy remek visszajelzés is, hiszen ezek a gyerekek már közelítenek a felnőtt korosztályhoz, a mi célunk pedig az, hogy ott is megállják majd a helyüket, és fontos szerepet töltsenek be klub- és válogatott szinten is. A hazai rendezésű U20-as Eb-n Mérész Beatrix képviselte akadémiánkat. Sopronban a lányok nagy csatában az előkelő ötödik helyet szerezték meg.

A Fehéroroszországban megrendezett U17-es világbajnokságon szintén négyen képviselték a Vasas Akadémiát. Boros Berta, Dombai Réka, Tóth Franka és Varga Alíz. A lányoknak reális esélyük volt az éremre, azonban az elődöntőben a tornán kimagasló Egyesült Államoktól kaptak ki, a bronzmérkőzésen pedig Ausztrália ellen veszítettek egy végletekig kiélezett mérkőzésen, így a negyedik helyet szerezték meg.

Litvániában rendezték az U16-os Eb-t. A hetedik helyet elért csapatban a Vasas Akadémiát hárman képviselték. Dombai Réka, Kuncz Petra és Szerencsés Tamara. Rékát külön ki kell emelnünk, hiszen abszolút vezére volt csapatának, technikai tudása alapján Európa legjobbjai közé sorolták.

A nyár legvártabb utánpótlás eseménye az ifjúsági olimpia volt, ahol a magyar 3x3-as válogatottat a legjobbak közé rangsorolták. Nagy büszkeség ez számunkra, hiszen a négy játékosból három, Budácsik Dorottya, Tóth Orsolya és Varga Alíz is Vasas Akadémia növendékek. Ez az arány hűen tükrözi, hogy milyen erőt képviselünk a magyar utánpótlásban. Lányaink az ötödik helyen zárták az olimpiát, ami nagyon szép eredménynek számít.

A játékosok mellett edzőink is részesei a válogatottaknak. Felnőtt csapatunk vezetőedzője, Földi Attila, az előbb említett női U18-as 3x3 válogatott edzője, valamint a nyáron az U20-as női válogatott munkáját segítette másodedzőként. Junior edzőnk, Igor Skocovski az idei szezontól vette át az U16 női válogatott irányítását.

Büszkék vagyunk ezekre a sikerekre, azonban számunkra nem az eredmény az elsődleges szempont, hanem a gyerekek nevelése és képzése. Ékes példája ennek, hogy felnőtt csapatunkból elengedtük tavalyi legjobb játékosainkat, annak érdekében, hogy utat nyissunk fiataljainknak Európa harmadik legerősebb bajnokságában.

Ebben a szezonban a Vasas Akadémia 18,94-es átlagélettel vágott neki a női A csoportos felnőtt bajnokságnak, amire a magyar kosárlabdázásban talán még soha nem volt példa. Szeretnénk megmutatni, hogy a fiatalok előtérbe helyezése milyen eredményeket tud hozni a magyar kosárlabdázás életében.

Hajrá Vasas Akadémia!

55
17

HUNGARY
24

CarNet
CSOPORT
13
TIPPMIX

A CSALÁDOT NEM MI TALÁLTUK FEL, DE AZ AUTÓT HOZZÁ IGEN

CITROËN

ÚJ CITROËN BERLINGO

CITROËN ADVANCED COMFORT

19 vezetéstámogató rendszer
Kétféle méret, 5 vagy 7 üléssel
3 különálló és összecsukható hátsó ülés
28 ötletes rakodóhely Modutop®-rendszerrel
Mirror Screen funkció (Android Auto, Apple CarPlay™ és MirrorLink®)
Akár 1050 literes csomagtér
Nyitható csomagtérablak

INSPIRED BY YOU

A CITROËN a TOTAL-t választotta. *Jelen ajánlat 2018.10.18-tól visszavonásig, új Citroën Berlingo Shine modellek esetén gyártásba leadott és visszaigazolt megrendelésekre érvényes, amelyhez a hirdetésben felsorolt felszereltségek opcióként vagy szériatartozékként érhetők el. Az új Citroën Berlingo modellek vegyes fogyasztása motorváltozattól függően: 4,3–5,7 l/100 km, CO_2-kibocsátása: 112–130 g/km. A kép illusztráció. A tájékoztatás nem teljes körű és nem minősül szerződéses ajánlatnak, továbbá a C Automobil Import Kft fenntartja magának a jogot a kereskedelmi akció megváltoztatására és visszavonására. Részletekért forduljon az akcióban részt vevő márkakereskedésekhez, illetve keresse fel a www.citroen.hu honlapot.

CITROËN ŐRMEZŐ

Citroën Őrmező
1112 Budapest,
Vizsla utca 2-4.

Tel.: +36 (1) 309-0920
www.citroenauto.hu
citroenauto@citroenauto.hu

[1]Jelen ajánlat és finanszírozási ajánlat 2018. október 22-től visszavonásig, új Peugeot Rifter Access PureTech 110 S&S modell esetén, készletlistáról történő vagy gyártásba leadott és visszaigazolt megrendelésekre érvényes. A kedvezményes ajánlat keretében meghirdetett 35 000 Ft-os havidíj 5 315 000 Ft kedvezményes bruttó vételár mellett, 2 656 500 Ft önerő befizetésével, 84 hónap futamidővel, változó kamatozású, a futamidő végén tulajdonszerzést eredményező, zártvégű, pénzügyi lízingkonstrukcióban érhető el. A feltüntetett ár a regisztrációs adóval növelt, a maximális ügyfélkedvezménnyel már csökkentett, a hirdetett modell esetén érvényes akciós árat jelöli. Az akció keretében meghirdetett 3,01%-os induló THM tájékoztató jellegű, amely meghatározására a fentebb ismertetett feltételek figyelembevételével került meghatározásra, ezen feltételek változása esetén a THM %-os mértéke módosulhat. A THM megadott értéke nem tükrözi a finanszírozás kamatkockázatát. A finanszírozás forintalapú, melyhez a Lízingbevevőnek kötelező az általa kiválasztott biztosítóval teljes körű casco biztosítást kötni akként, hogy a biztosítás társbiztosítottja a Merkantil Bank Zrt. mint Finanszírozó lesz. A Lízingbevevőt a futamidő alatt a Referenciakamat (3 hónapos BUBOR) változásától függően kamatkülönbözet-fizetési kötelezettség terhelheti. A Referenciakamat mértékéről a Merkantil Bank honlapján, a kamatláb-változás és a finanszírozás további feltételeiről a Merkantil Bank Zrt. Általános Lízingfeltételeiből és Hirdetményeiből tájékozódhat, a Merkantil Bank Zrt. honlapján vagy székhelyén. Az ajánlat más finanszírozási konstrukciókra nem vonatkozik. A folyósítás feltétele a pozitív hitelbírálat. Önt terheli a gépjármű tulajdonjogának a futamidő végén történő megszerzésére tekintettel fizetendő visszterhes vagyonszerzési illeték.

*Minden 2018. október 10. után megrendelt, minden magánügyfél számára új autóként értékesített, új Peugeot Rifter személygépkocsi vásárlása esetén a 2 év szerződéses gyári jótállás mellé most +3 év kiterjesztett Optiway Optimum szerződéses jótállást adunk ajándékba. Az Optiway Optimum szerződés keretében nyújtott jótállás a 2 éves szerződéses gyári jótálláson túl érvényes, a gyári szerződéses jótállással megegyező szolgáltatásokat tartalmaz, és az autó első tulajdonosának történő átadásától számított 5 évig vagy 100 000 km-ig (amelyiket előbb eléri az autó) érvényes. Az akció visszavonásig érvényes.

**A gyári szerződéses jótállás és az Optiway Optimum szerződés keretében nyújtott jótállás szolgáltatásai kizárólag abban az esetben vehetők igénybe, ha az adásvételi szerződésben, a Szerviz- és Garanciafüzetben és a Szolgáltatási Szerződésben foglalt feltételek és körülmények egyidejűleg teljesülnek.

A PEUGEOT A TOTAL-T AJÁNLJA. A Peugeot Rifter kombinált átlagfogyasztása: 4,3–5,8 l/100 km, CO_2-kibocsátása: 113–131 g/km.

Peugeot Auto-Fort
(bemutatóterem)
1134 Budapest, Váci út 45.
www.peugeot-autofort.hu

Peugeot Auto-Fort
(csak szerviz)
1215 Budapest, Védgát utca 14.
www.peugeot-autofort.hu

Peugeot Őrmező
(csak szerviz)
1112 Budapest, Vizsla utca 2-4.
www.peugeot-ormezo.hu

Peugeot FOR-TOP
(bemutatóterem és szerviz)
9027 Győr, Dohány u. 4
www.peugeot-for-top-gyor.hu

Peugeot FOR-TOP
(bemutatóterem és szerviz)
2800 Tatabánya, Alkotmány u 1/a
www.peugeot-for-top.hu

A MIRAI MAZDA TÉMÁJÚ FOTÓPÁLYÁZATA

Az elmúlt két év sikerein felbuzdulva az Autó Mirai Kft. idén is meghirdette , a teljesen nyilvános fotópályázatát.

A kiírás értelmében bárki részt vehet ezen, akár több képpel is. A lényeg, hogy egy Mazda gépkocsi szerepeljen a fotókon, bármilyen összeállításban. Az elmúlt években több száz pályázat érkezett, a facebook-on meghirdetett elvárásoknak megfelelően.

Egy szakmai zsűri választja ki a fődíjas képet, a közönség pedig szavaz a további kilenc helyezett sorrendjére. Közülük három közönségdíjas kerül ki.

A főnyeremény : wellness hétvége teljes ellátással és ingyenes autóhasználattal.

Jelentkezni a **www.mazdacentrum.hu** oldalunkon lehetett 2018. november 30-ig! Ugyanezen honlapon lehet a végeredményt is megismerni, 2018.12.21-én, 12 órától.

Az alábbiakban bemutatjuk a 2017-es év győzteseit...

Jó játékot, jó fotózást és sok sikert mindenkinek, aki pályázik 2019-ben is!

MAZDA SZERVIZ SZERELŐI VERSENY 2018.

Ebben az évben Olaszország fővárosában, Rómában került megrendezésre a Mazda szerelők nemzetközi (európai) versenye.

21 ország csapata vett részt a rangos eseményen, ahonnan az első négy helyezett automatikusan bekerült a következő évben, Japánban megrendezésre kerülő világbajnokságra. A gyakorlati feladatok nagyon összetettek voltak, és kimondottan kevés idő állt a rendelkezésünkre, a mesterségesen előállított hibák felismerésére, kijavítására, motor diagnosztikára, alkatrészek beazonosítására, és ez alapján az alvázszám meghatározására, vagy például MX-5 kemény tető meghibásodásának megállapítására és javítására. Mindegyik feladatra 30 perc állt a rendelkezésünkre, ami a fenti feladatokat tekintettel nagyon kevésnek mondható. A kiválasztott modellek, mind 2018-asak voltak: Mazda6, CX-5 és MX-5 RF, Mazda2 Mazda5.

A feladatok elvégzéséhez szükség volt az új típusok ismeretén túl a Mazda Portal rutinszerű használatára és a gyors, hatékony hiba megállapítási képességünkre is. Sikeresen megoldottuk a feladatokat, azonban sajnos minimálisan hátránnyal az ötödik helyen végeztünk, az osztrák, német, horvát és olasz csapat mögött, így lemaradtunk a jövő évi döntőről.

Függetlenül az elért helyezéstől, nagyon érdekes és tanulságos volt a verseny, jó volt találkozni az európai országokban dolgozó kollégákkal. Az ismerkedésre és szakmai vélemény cserékre kiváló alkalmat adott a márkához méltó Sheraton Golf szállodában tartott gálavacsora.

Csapatunkat két kereskedésből válogatta össze az Importőr, a hazai szintfelmérő és tudáspróba alapján. Valamennyien sokat készültünk, nem szerettünk volna a mezőny második felében végezni, hiszen Magyarországot ezidáig még soha senki nem képviselte, mi voltunk az elsők. Most, hogy karnyújtásnyira volt a nagy álom, kijutni Japánba, kicsi csalódottság ugyan maradt bennünk, de egészen biztos, hogy pár hónap múlva, már csak a sikerünkre, és kellemes élményekre emlékszünk majd.

Jó volt a kollégáktól begyűjteni az őszinte elismeréseket a tisztes helytállásunk után. Büszkén jöttünk haza, tisztességesen szerepeltünk, nem várt helyezéssel a zsebünkben.

Bánki Vilmos | Autó Mirai

Helyszín: Győr-Pér Repülőtér | Fotó: www.loriklaszlo.com | Styling: Mózes Katinka FOR-TOP Kft.

#FOCUS RS

Mi kell egy Ford Focus RS fotózásához?

A recept egyszerű: vagány autó, egy jó ötlet és egy mindenre elszánt fotós!

Tatabánya (Komárom-Esztergom megye) akinek esetleg ne lenne ismerős - bányász múltjáról ismert, így nem volt nehéz feladat olyan helyszínt találni, ami fényképeken is jól visszaadhatja az ipari, elhagyatott gyárépületek miliőjét.

Semleges háttér, csillogó részletek, naplemente és egy kis színes füst, amivel kiemeltük az Ford Focus RS 2.3L EcoBoost 350 LE sportosságát és egyedi megjelenését!

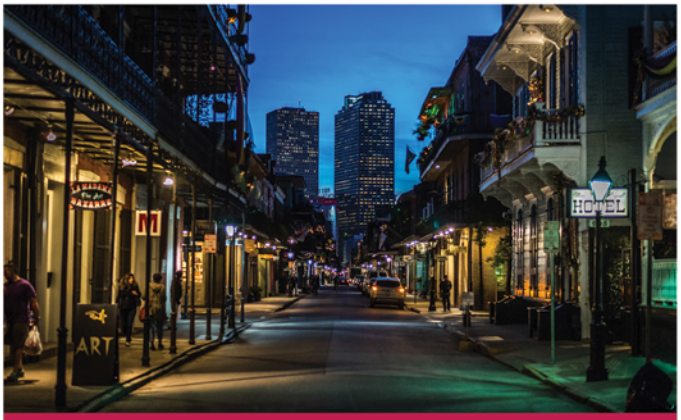
Helyszín: Oroszlányi Bányászati Múzeum
Fotó: www.loriklaszlo.com
Styling: Mózes Katinka FOR-TOP Kft.

Ford Mustangok fotózása avagy régi és új legendák találkozása!

Ennél a fotózásnál merészebbek voltunk és mertünk egy picikét nagyobbat álmodni! Megkeresett minket ugyanis egy Ford Mustang GT 1966 tulajdonos, hogy mit szólnánk egy közös fotózáshoz az új 2017 és 2018 Ford Mustangokkal, mi pedig látva benne a fantáziát igent mondtunk. Szabadság, lóerők, suhanás, szárnyalás... Melyik lehet a gyorsabb: a repülők vagy a Mustangok?

Bár a kérdésünkre nem kaptunk egyértelmű választ, de a helyszín adottságai tökéletesnek bizonyultak. Ezúttal is köszönjük a helyszínt a Győr-Pér Repülőtérnek!

Tüzmesterek - Wyatt McSpadden képe.



S ne feledjük, nem messze van New Orleans is.

FOODWAYS®

Agra Kulturális Utazási Társaság

Az előkészítés fázisait itthon is kipróbálhatjuk - Wyatt McSpadden képe.

Menu a Snow's-ban, Austin - Mester Miklós képe

Agra Foodways

Hétköznapok, vagy ünnepek, éhesen egyik sem az igazi. Lakoma nélkül nincs összejövetel, találkozások nélkül pedig nem élhet kultúra. Ételeink ezért egyszerre tükrözik hagyományainkat és jelenünket, ezerszínű étkezési kultúránk pedig a legfinomabb módját kínálja a világ felfedezésének. Ezt jelenti az Agra Foodways - ízleld meg a világot!

AGRA KULTURÁLIS UTAZÁSI TÁRSASÁG
Társ az ismeretlenhez
1111 Budapest, Bartók Béla u. 20. | www.agra.hu | info@agra.hu

A barbecue tradíció Texasban

Hús, sör, bor, füst

Minden, ami egészségtelen, gondolhatnánk, de ha mellette ott a munka és a hagyományok, akkor ezen a menün 100 évig is el lehet élni. Texasban járva az ember legalábbis ezt érzi. Ha nem vigyázunk elkezd nőni a has, de csak rajtunk múlik és végig nézve a szikár, kolbászt és majonézes káposztalátát falatozgató vendégeken láthatjuk, hogy nem szükségszerű az elhíresült Monty Python eposz, az Élet értelme vonatkozó éttermi jelenetében gondolkodnunk a barbeque kapcsán.

Itt a húsfogyasztásnak kultúrája van, csodálatos életet adó erő a helybélieknek, minden kapcsolódik köré, amit már az őslakos indiánoknál is kapcsolódott a húshoz, a bölények tisztelete okán. Nem, nem önmagában az évesről szól a barbeque (ez a speciális befecskendezéssel, egyedi stílusúra, 7-16 óra alatt sütött döntően marhára épülő sütési-füstölési kultúra). Megjelenik a család, a küzdelem, a hagyomány, a munka és a minőség tisztelete. S nem utolsósorban a vendég tisztelete, aki mindennap betér, hogy egy tál étel után erővel feltöltve tudja folytatni részvételét az életben.

A Snow's hangulatai - Mester Miklós képe

Tootsie Tomanetz, a híres austini pitmaster - Mester Miklós képe

AGRA

Társ az ismeretlenhez

De nem kell elmenni az étel=élet filozófiai eszmefuttatásainak mélyére, elég most megmaradnunk a felszínen és gyönyörködnünk a húsban, amihez a tűzmesterek írják a hely stílusának megfelelő himnuszaikat, mi pedig élvezhetjük a végeredményt egy jó malbec vagy egy könnyű texasi sör társaságában.

Dallas, Austin, Houston, fontos állomások egy, a barbeque tradíciót kutató útvonalon és nagy előnyük, hogy egy hírtelen hangulati váltással és némi utazással a közeli New Orleans-ban találhatjuk magunkat. A két vidék együtt nagyon komoly élménytúrával kecsegtet.

„A barbecue tradíció Texasban. 10 nap Dallastól New Orleansig a barbecue hagyományokat kutatva különleges kitérőkkel" utunkat személyre szabottan is kidolgozzuk. Kérje ajánlatunkat 8 főtől a 2019. őszi és 2020. tavaszi időszakokra az info@agra.hu címen.

Love meat tender... - Mester Miklós képe.

Magyarország Legszebb Középbirtoka

Szülinapi ajándék...

Szerző: Szakál Zoltán / fotó: Korsós Viktor

A 35 még gombócból is sok, hát még, ha egy családi vállalkozás életkoráról beszélünk. A Magazin előző számában részletesen írtunk a pincészetünk 35. évfordulójáról, az ehhez kapcsolódó érzelmekről, múltunkról, jelenünkről, jövőképünkről. Nagy örömünkre fantasztikus „születésnapi ajándékot kaptunk", kettőt is, ezeket szeretnénk megosztani Önökkel.

A Bor és Piac Magazin által évente meghirdetett Magyarország legszebb szőlőbirtoka pályázaton a **Legszebb középbirtok kategória nyertese az egri Tóth Ferenc Pincészet lett.** A szaklap 2012-ben hirdette meg először a pályázatot, amelyen azóta évente több kategóriában megmérettetik magukat a szőlészetek, pincészetek. A pályázókat minősítik a fogyasztók is, akik egy internetes oldalon szavazhatnak a versenyben részvevőkre, a legtöbb szavazatot kapott birtokokat pedig szakmai zsűri teszteli egy komoly, 100 pontból álló rendszer alapján. A pályázat neve kissé megtévesztő lehet, hiszen nem csupán a birtokok külleméről szól, hanem górcső alá veszik a szőlőterületeket, a pincészetben folyó munkákat, az alkalmazott technológiákat, a borok minőségét, a fogyasztók tájékoztatását, a vendéglátást, azaz minden tekintetben alaposan megvizsgálják a jelentkezőket.

Megtisztelőnek és nagyon nagy sikernek tarjuk ezt a díjat, hiszen csak a középkategóriában (15-50 HA között) közel 60 pincészet közül kerültünk az első helyre. Nagyon hasznos a kétoldalú visszajelzés. Egyrészt pozitív visszacsatolás a fogyasztók részéről, másrészt pontos és széleskörű szakmai értékelésnek is megfeleltünk.

A díjat komoly erkölcsi és szakmai elismerésnek tartjuk, amelynek egyik hozadéka, hogy a pincészet népszerűsége pozitív irányba lendült, valamint megerősítést ad, hogy jók az elképzelések, helyes irányba haladunk. Természetesen mindez újabb feladatokat, kihívásokat jelent és tudjuk jól: nehéz feljutni a „csúcsra", de még nehezebb ott maradni. Rajtunk nem fog múlni, ígérjük se elbambulni, se ellustulni nem fogunk.

A másik nagy ajándékunk pincészetünk alapítójának, sok évtizedes munkájának elismeréséről szólt. **Tóth Feri bácsit, ahogyan Egerben mindenki nevezi, az Év Egri Szőlőtermelője díjjal is kitüntették**, miután 2012-ben az Év Egri Bortermelője díjat már megkapta. Nagyon sok elismerésben volt már eddig is része, de talán ez számára a legkedvesebb, mert neki a szőlő az örök szerelem.

Ha már szőlő, beszéljünk egy kicsit a pincészet filozófiájáról. A Tóth Ferenc Pincészet eddigi munkásságát és elképzelését követjük tovább, amelynek az alapja a helyi fajták és a hagyományos egri ízvilág követése. Megtalálhatóak nálunk a kiváló nemzetközi fajták (Cabernet Sauvignon, Cabernet Franc, Merlot, Pinot Noir, Rajnai Rizling), de legfontosabbnak az egri borvidék két jellegzetességének a megtartását tartjuk, célunk, hogy megmutassuk, a Kadarka és a Leányka is képes gyönyörű borokat adni. Egyik sem könnyű feladat…

A Leányka – véleményünk szerint – méltatlanul szorult hátra a hazai borfogyasztás sikerlistáján. Megbízható, sokoldalú fajta, amely meggyőződésünk szerint fel fogja kelteni a fogyasztók érdeklődését. Ezt bizonyítva sikerült többféle stílusban is megmutatni ezt a helyi fajtát, készül belőle gyöngyöző, reduktív és hordós érlelésű, sőt még desszertbor is. Szerencsére a sikerek sem maradtak el:

- 2017-ben az Egri Leányka Superior 2014-es borunk arányérmet nyert a németországi Mundus VINI borversenyen (90 ponttal!), ami Európa egyik legnagyobb versenye. Az az igazság, mi is meglepődtünk…

- … aztán 2018-ban az Egri Leányka Superior 2016-os borunk aranyérmet nyert a németországi Mundus VINI borversenyen, sőt 92 pontot kapott, amivel kategóriájának a 4. legjobb bora lett. Hihetetlen… egy egri Leányka, immár másodszor, kiemelkedő eredményt ér el, a világ összes jelentős borvidékét felvonultató mezőnyben és – hadd írjam le büszkén – a döntő többségét „agyonveri”! Ugye, hogy van potenciál ebben a kicsit „lesajnált” egri fajtában! Mi már meg sem lepődünk…

- de van még más is: a késői szüretelésű Egri Leányka Superior 2017-es borunk az Egri Borvidéki borverseny legjobb desszertbora lett! A legjobb… a sok gyönyörű hárslevelű között, azért ez sem semmi egy Leánykától!

A másik helyi fajta, amellyel kiemelten foglalkozunk, a Kadarka. Az 1800-as években – Magyarországon – az összes szőlőterület 85 % volt Kadarka volt, most viszont csak 0,5 %. Az egri borvidéken is mindössze 34 hektáron termesztik. Nekünk ebből 2,5 hektár van, Feri bácsi nagyon sokat foglalkozik vele. Fűszeres, egyedi, csak ránk jellemző, nagyon izgalmas. Mostanában már fogyasztókat is egyre jobban érdekli. Nagy kihívás vele dolgozni, mert a fajtajellege miatt igen rothadékony, érzékeny a betegségekre, nehezen cukrosodik. Ahhoz, hogy jó bor készüljön belőle, nagyon jó évnek kell lennie, akkor viszont kellemes könnyed, gyümölcsös, fűszeres ital lesz belőle. Az idei a remények szerint ilyen lesz.

És végül csak egy mondat a 2018-as szüretről: sikeresen túl vagyunk rajta és többségében olyan kiváló alapanyag került a pincébe, amiből még egy emlékezetes, kiemelkedő évjárat is lehet. Persze ez még sok idő és munka, addig is kellemes Ünnepeket kívánunk mindenkinek, koccintsanak egy pohár Tóth Ferenc borral!

www.tothferencpinceszet.hu

Év Egri Szőlőtermelője díj átadása - Eger

Használtautót külföldről

írta: Mihályi Péter és Svékus Gergely

A szomszéd füve mindig zöldebb?
Használt autó vásárlásakor gyakran felmerül a kérdés: érdemes külföldön szétnézni, vagy válogassunk inkább a hazai kínálatból? Sorozatunk új epizódjában most ezt a dilemmát járjuk körül.

Egymillió ötszázharmincötezer hatszáznegyvenhét: cikkünk írásakor pontosan ennyi használt járművet hirdetnek Németország legismertebb online autós piacterén. Ez közel tizenötször annyi, mint ahány hirdetéssel Magyarország első számú használtautós portálja ebben a pillanatban kecsegteti az érdeklődőket. A nagyságrendi különbség természetes, hiszen a német piac sokszorta nagyobb a hazainál. Logikus feltételezés, hogy a nagyobb kínálatból könnyebben találhatunk nekünk tetsző, az igényeinknek pontosan megfelelő autót. Az sem gondolkodik tévesen, aki jobb árakra számít Németországban (de írhatnánk Olaszországot, Svájcot, Hollandiát vagy bármely más, a hazai autóbehozatalban közkedvelt piacot), hiszen ott jellemzően hamarabb cserélik járművüket az emberek. A harmadik, magánimport mellett szóló érv a minőség: a németek (franciák, belgák, stb.) jobban vigyáznak autójukra, márkaszervizbe hordják, a kereskedők pedig úriemberek, akiktől nyugodtabb szívvel vásárolhatunk.

Nincs kolbászból a kerítés
Eddig a tévhitek, lássunk most néhány tényt. Az elmúlt öt évben megduplázódott a Magyarországra behozott használt autók száma, a tendencia egyre erősödik. Az is igaz ugyanakkor, hogy ma már külföldön is később váltanak, többet vásárolnak másodkézből autót: az európai autógyártók szövetsége (ACEA) szerint Németországban és Franciaországban 9, Olaszországban 11, Spanyolországban 12 éves a személyautók átlagéletkora (miközben persze Magyarországon ugyanez az érték 15 év). Mindez az árakat fel, a kínálatot pedig lefelé nyomja. Ennek, a tartósan magas Euro-árfolyamnak, valamint a magas járulékos költségeknek köszönhetően az elmúlt egy-két évben sokat veszített árelőnyéből a nyugat-európai piac a hazaival szemben. Ami a minőséget illeti, álomképet kerget, aki azt gondolja, a Lajtán túl csupa megkímélt, precízen karbantartott, költségmentesen használható jármű várja leendő gazdáját. Persze más a szervizkultúra, az üzemanyagok minősége, az utak állapota, de ez önmagában csak lehetőség, nem valóság. A tisztességes eladókról pedig csak annyit, hogy a német piacon a helyi hatóságok adatai szerint minden harmadik használt autó kilométerórája manipulált...

Ettől függetlenül lehetnek olyan körülmények, amik indokolttá és kifizetődővé tehetik a külföldi vásárlást. Ha ritka típust keresünk, vagy olyan egyedi elvárásaink vannak a felszereltséggel, motorizációval kapcsolatban, amik itthon semmiképp nem teljesülhetnek, nincs más választásunk, mint útnak indulni – de persze nem ész nélkül! Hacsak nem abszolút megbízható forrásból, például márkakereskedőtől származó, garanciával árult autót veszünk, készítsük fel a lelkünket a csalódásra – vagy még inkább készüljünk B-tervvel, és tervezzük úgy az utazást, hogy a környéken más, szóba jöhető autókat is meg tudjunk nézni.

Nem annyi az annyi
De tételezzük fel, hogy minden rendben megy, és megállapodunk az eladóval – ekkor jönnek még azok a járulékos költségek, amelyekről hajlamosak elfeledkezni azok, akik külhonban tervezik az autóvásárlást. A gépkocsit el kell hozni valahogy. Exportrendszám, biztosítás, plusz üzemanyag az egyik oldalon, a fuvarozás díja a másikon: akár „lábon", akár tréleren jön haza az autó, az több pénzbe kerül, mint egy sima utazás. Aztán ha fizikailag megérkezett az autó, még jogilag is magyarrá kell azt tenni: regisztrációs adó, honosítási eljárás, hatósági eredetvizsgálat, vagyonszerzési illeték... sok időt és még több pénzt visz el a folyamat.

Aki nem boldogul a bürokrácia útvesztőjében, vagy nincs energiája az utánajárásra, hazai kereskedőtől is vásárolhat külföldről frissen behozott autót, azonban ez az út göröngyökkel van teli. Nem mindegy ugyanis, kitől vásároljuk meg az autót: ha ugyanis a kereskedő a költségeket megspórolandó nem íratta nevére az autót, az adásvételi szerződést valójában az eredeti, külföldi (és értelemszerűen távollévő) tulajdonossal köti meg a vevő. Ez teljességgel szabálytalan, arról nem is beszélve, hogy gyakorlatilag esélytelenül próbálunk bármiféle garanciális igényt érvényesíteni, ha probléma támad az autóval.

Ésszerű alternatíva
A fentieket átolvasva nyilvánvaló, hogy külföldön sem az árokparton teremnek a jó minőségű, megbízható használt autók, illetve azoknak kint ugyanúgy megkérik az árát, mint itthon. Az esetek többségében a kétes kimenetelű, fáradságos és költséges határon túli vadászat helyett célszerűbb lehet Magyarországon szétnézni egy referenciákkal rendelkező, megbízható, hiteles kereskedői hálózat kínálatában. Így sem nyelvi, sem jogi buktatók nem nehezítik a folyamatot, csökkennek a bürokratikus terhek, és nem utolsó sorban 180 nap szavatossággal juthatunk a kívánt autóhoz.

1.2 KM
UNGARN - BUDAPEST
18:55
Km/h

„RAGADD MEG A PILLANATOT, ÉS ENGEDD, HOGY ÖRÖKKÉ TARTSON."

SEBASTIAN VETTEL
SCUDERIA FERRARI PILÓTA

SPONSOR
SCUDERIA FERRARI

ALFA ROMEO **STELVIO**

GYORS: 283 KM/H. ERŐS: 510 LE. 3,8 MÁSODPERC ALATT GYORSUL 100-RA.
TOVASZÁLL MINT EGY PILLANAT, ÍGY VÁLIK ÖRÖKKÉ VALÓSÁGGÁ BENNE EGY MILLISZEKUNDUM.

Kalkulált maximum vegyes fogyasztás (l/100 km): 9,8. CO_2 kibocsátás (g/km): 227.

La meccanica delle emozioni

ALFA ROMEO

Lakásbiztosítás

UNIQA HomeGuard lakásbiztosítás

- Kalkuláció néhány kattintással
- Valós veszélyek elleni védelem
- Digitális szerződéskötés, azonnali kötvényesítés
- Online kárbejelentés és kárstátusz
- Háromnapos szolgáltatási garancia

Higgy magadban.

UNIQA

www.uniqa.hu

Jelen kiadványban közöltek csupán tájékoztatásul szolgálnak, hivatalos ajánlattételnek nem minősülnek.

5.0
Ford