



Autonet Mobility Show 2014

Sajnos nem bővelkedünk autós szakmai kiállításokban és vásároknak. A nem túl nagy hazai autófenntartó ipari piac a beszállító multinacionális cégeket általában nem mozdítja meg, a velük kapcsolatban álló, őket képviselő vezető alkatrészkereskedők pedig nem vesznek részt ezeken a kiállításokon. A céges rendezvények pedig inkább a könnyed kikapcsolódásról szólnak, mint „szakmázásról”. Kellemes meglepetést okozva hozott újat tavaly az Autonet házivására, a Mobility Show. Nagy számban állítottak ki beszállító világcég partnerei, páratlan gazdagságú termékmustrát tárva a látogatók elé, és emellett természetesen a házigazda teljes szolgáltatási kínálatát is bemutatva. A tavalyi után sokan kíváncsian vártuk az idei Mobility Show kiállítást, mert a jót könnyű megszokni...

Az idei Mobility Show meghívója május 30–31-re szól, ismét a Syma csarnokba invitálva a cég ügyfeleit és leendő partnereit. Az adatok most is sokat sejtettek: 4500 négyzetméteren 72 beszállítói stand és az Autonet modul 15 standja kínálja a látóivalókat.

KÍNÁLAT TESTNEK ÉS LÉLEKNEK

Újdonságnak számított a „Fórum tér”, a szakmai előadások színtere. A rendezők 100 széket tettek be, remélve, sokakat fognak az előadások oda vonzani. Jól számítottak! Több program is közel telt házzal ment. Egyetemisták fejlesztési munkáival kezdve, a kiállító cégek technológiai bemutatásán át, a szakma közismert szereplőinek érdekesítő előadásai hangzottak el mindkét napon.

A jó vásár receptjében több, elengedhetetlenül fontos elem van: szakmai kísérő rendezvények, vendéglátás, hely a beszélgetésre, megpihenésre, és a játékosság. Idén, és ez már akár hagyománynak is tekinthető, a Diesel Egyesület tartott konferenciát, indokolja ezt az is, hogy az Autonet dízelben erős.

Éhesen, szomjasan sem maradt senki, 2000 adag ételt szolgáltak fel és üdítőitalokban, például seritalban sem volt hiány.

MEGMÉRETETÉS

A vásár nélkülözhetetlen tartozéka, még ha szakmai vásár is, a játékosság és a virtus. Általában a szerelői ügyességre, gyorsaságra apelláló feladatok, például a Valeo ablaktörlőlapát-csere, vagy a Mahle turbótöltő, illetve az El-ring hengerfejszerelés mellett, az érzékeknek is jutott szerep: a Febi standján iPod nano-t kaphatott az a szerencsés, aki nyomatékkulcs nélkül húzta meg a gyári előírt értékhez legközelebbi mértékben a kerécsavarokat. Az Autonet QWP-standján pedig darts versenyt rendeztek, ahol QWP-ajándékok várták a versenyzőket.

Nem csak mókából áll a világ...

TANFOLYAMI ÍZELÍTŐK

A standokon folyó érdemi szakmai konzultációk mellett, több kiállító minitanfolyamot is tartott szakavatott oktatók közreműkö-



DR. NAGYSZOKOLYAI IVÁN



Valeo HVAC modul és a ClimFilter pollenszűrő kínálata



Autonet központi stand



Valeo gyári felújítású generátor és klímakompresszor

désével. Kiemelésre kívánkozik a Schaeffler standján az Audi tengelykapcsoló modulról, a Renault kéttengelykapcsolós (2CT) váltóról és a DSG váltógenerációk közötti különbségekről elhangzott előadások és szerelési bemutatók, egyben figyelemfelhívás, hogy azok, akik később ezek javításába be akarnak szállni, vegyenek részt a tanfolyamokon.

A 3M-nél az új Cubitron termékcsoport bemutatója keretében ismerhették meg a látogatók az új szemcsékkel készülő csiszolókorongokat, amelyek kisebb kopás mellett gyorsabb anyagleválasztási sebességnél, kisebb működési hőmérsékleten csiszolják le a karosszériaelemeket, ezáltal szebb felületet hoznak létre. Az Autonet standján több workshop is várta a látogatókat, így például dízel-vizsgálati és ASM-bemutató.

Egy sikerre számot tartó vásárnak van még egy fontos eleme, ez a vásárfia. Mi más lenne, mint az akciók és vásárlási kedvezmények, melyek természetesen csak a kiállítás ideje alatt érvényesek. Ebben sem volt hiány.

A BEÁGYAZÓDÁS

Az autóalkatrész-kereskedelmi tevékenység önmagában már nem



Bosch-stand - „élettel tölve”



Bosch EPS 205, piezo CR injektor vizsgálóberendezés



Mahle turbótöltő-szerelő verseny



ELRING hengerfejszerelés



Febi kerékcsavar nyomatékra húzás érzéssel



A Schaeffler-oktatás egy pillanata



LuK tengelykapcsoló modullal szerelt váltó: a féltengelykihajtás a tengelykapcsoló elé kerül

MINDENT LEHET JOBBAN CSINÁLNI ÉS EZT NEM MONDANI KELL, HANEM MEGTENNI

A standok között járva, szembe jön velem Lieb Mihály, az Autonet egyik tulajdonosa, vezetője. Régi ismeretség fűz minket egymáshoz, és mivel újságcikket tervezek írni a kiállításról, azonnal „letámadom”:

– *Mísi, az autós világban való léteitek hasonlítható a borászat-hoz? Tudom, egy idő óta ezt Te is műveled.*

– Ha elmondod, hogy mire gondolsz, majd megmondom. Először is meg kell dolgozni minden csepp jóféle nedűért. Jó alapanyag kell. Tudni kell, hogy mivel, mit kell tenni. Komoly szakértelem és nagy tapasztalat van a borban. Türelem is szükséges, hogy olyan legyen, amilyennek szeretnénk. El is kell tudni adni. Szükség van az elégedett ügyfélkörre. Sok minden jöhetne még ehhez, de nagyjából erre gondolok. Így van, az analógia telitalálat. Nem én mondtam, de akár én is mondhattam volna... Az autóalkatrész-kereskedelem, mely mára nagyon komplex dologgá vált, úgy látom, nehezebb pályán mozog, mint a borászat. Kedves tanár úr, neked nem kell elmondanom, mert magad is jól tudod, sokszor leírtad már, hogy az autótechnika, a pályatársak és napjaink társadalmi-gazdasági körülményei ezt a pályát akadálypályává teszik.

– *Két akadály között ez a nagyszerű házivásár akár lehet egy kis pihenő is?*

– Úgy gondoljuk, hogy ügyfeleinknek legyen ez a szakma ünnepe, adjon egy kis aktív kikapcsolódást, miközben – ha élnek a lehetőséggel – szinte észrevétlenül töltődjenek fel új ismeretekkel, kapjanak a munkájukhoz máshol meg nem szerzhető információkat. Nekünk nem pihenés! Az Autonetnek ez bizony csúcscsajátítás. De kérdezd meg Zolit is erről!

A szerencse mellém szegődött! Kondor Zoltán, a cég másik vezetője, tulajdonosa az Autonet standján tárgyal. „Kiszabadítjuk”...

– *Miről beszélgettetek?*

– Amit a hely szelleme ad, az Autonetról és a Mobility Show-ról. Először is gratulálok az ideai kiállításhoz! Ilyen szakmai koncentrációval legfeljebb a diga tud szolgálni, autójavítói szakmának most ez az első számú rendezvénye. A látogatókat a szakmai látnivaló és az előadások érdeklik. Ezt joggal el is várják. Lieb úr közben más partnerekkel kezd tárgyalni, Kondor Zoltánnal folytatjuk a beszélgetést.

Ezt a szakmát gazdaságilag eredményesen csak együtt, ellátók és a javítók közösen tudjuk csinálni! Mi teljes körű szolgáltatást alakítottunk ki: az autójavító műhelyek életének, üzletmenetének, a javítási technológiának minden eleméhez tudunk kapcsolódni, ehhez segítséget adni. Nem mi vagyunk a piramis csúcán, ez egymásra utalt kapcsolat. Csak jó



Autonet QWP

partneri viszony hozhat tartós eredményt. Sokan belátták: az ide-oda csapódás üzletpolitikája nem ad biztonságot.

Az Autonet több országban tevékenykedő, nemzetközi cég.

– *Törvénytörő itt is a globalizáció?*

– Az autóalkatrész-kereskedelmet, az autófenntartást – nem hagyva figyelmen kívül a nemzeti sajátosságokat – ma már csak regionálisan, országhatárokon átvéve szabad végezni. Így lehet fejlődőképes, gazdaságosan működő cégnagyságot elérni. Mi tagja vagyunk az ATR-nek, 50 ország 215 legnagyobb cégét összefogó, az európai független autóalkatrész-importőrök és -értékesítők érdekvédelmi szervezetének. Az ATR hathatós segítséget nyújt a beszerzési folyamatban, információkat szolgáltat és koncepciókat ad. Az Autonet az ATR vezetőségébe két posztra is delegált vezetőt.

– *Az európai, a regionális, és benne a hazai autóalkatrész-kereskedelem gondjait mutatja az is, hogy felvásárlások történetek, illetve cégek szűntek meg a közelmúltban. Az Autonet miként látja a jövőt?*

– Ha körülnézel, láthatod: mi megalapozottan, hosszú távra építkezünk, nyugodtan, biztonságra, kiszámíthatóságra törekvően. Az Autonet ma Közép-Kelet-Európa legnagyobb magyar tulajdonban lévő autóalkatrész-forgalmazója, 60 milliárd HUF feletti forgalommal. Hiszünk abban és teszünk is érte, hogy a szakma legyen a legális vállalkozásoké. Az ügyfél pedig a műhelyé. Nem problémamentes időkben kell ma óvnunk a szakmát, segítve, hogy a többség tisztességes alapokon, sikeresen tudja vinni a vállalkozását. Az ő sikerük a mi sikerünk is.

Köszönöm a beszélgetést! Engem pedig szólít a hangosbemondó, hogy a fórumtéren előadást tartsak.



A Mahle viszonylag új termékcsoportját, a turbótöltőket helyezte reflektorfénybe



A TRW-stand kiemelt témája a féktechnika – alkatrész, szerelés, diagnosztika



A Hella és a Hella-Gutmann Solutions standja



A Tenneco Walker más ismert termékei mellett a csere koromszűrő-kínálatát helyezte előtérbe



A Delphi standján klímakompresszor-szerelés és autós szimulátorok is várták az érdeklődőket

elegendő ahhoz, hogy az ügyfeleket a céghez kösse. A szakmában való szerepe – ha sikeres akar lenni – nem korlátozódhat csak a beszállításra, nem lehet csupán egy külső elem. A szakma integrált részének kell lennie. Az Autonet Mobility Show ennek eredményes módját, gyakorlatát mutatta be. A szakmai sokszínűség és sokféleség vonzotta a látogatókat: az üzleti, autójavítói szegmensből több mint 1500 résztvevőt regisztráltak a kapuknál.

Találkozunk jövőre is a Mobility Show-n!