

+2

1997

2024

**ÉRTÉK.
REND.**
Szeretet.



SKODA
Service



Haszonjárművek

IMPRESSZUM

A **Lukács és Tamás** megbízásából készítette
a Player Media Group

Szerkesztőbizottság

Lukácsné Tamás Katalin, Lukács Balázs, Bujáki Zsolt

A kiadvány készítésében közreműködtek

Nagy Gergely, Csordás Gábor, Ujlaky István, Döme László Balázs, Bodor Tamás

Art director

Sipos Balázs



TISZTELT OLVASÓ!

Különleges és különös belelapozni a Lukács és Tamás Kft. életének új fejezetébe, mert egyfelől folyamatos változásban, mozgásban van a cég, újabb és újabb mérföldkövekhez ér, másfelől a stabil értékei szavatolják az állandóságot. Lukácsné Tamás Katalin fokozatosan adja át a feladatköröket Lukács Balásznak, aki immár a vállalat operatív vezetője. Fontos változások, de fontosabb, hogy egy családról beszélünk, sőt egy nagy családról, amelyben minden munkatárs egyenrangú tag, akár 25 éve, még a kezdetekkor érkezett a céghez, akár a közelmúltban. És hogyan másképp vághatnánk neki az autóiparban ismeretlen jövőnek, mint egy olyan megbízható partnerrel, mint a Lukács és Tamás?

Vác, 2023. december

Üdvözlettel

**Lukácsné Tamás
Katalin**

Lukács Balázs



TARTALOM

05

Lukács és Tamás
számokban

12

Lukács Balázs-
interjú

06

Lukácsné Tamás
Katalin-interjú

16

Lukács és Tamás
mérőföldkövek

11

Támogatott
partnereink

22

Újdonságok
a Volkswagentől



42

A Lukács és Tamás
jubiláló munkatársai

46

Márkakereskedés
és szerviz képekben

50

Tamás Antal
emlékére

LUKÁCS ÉS TAMÁS SZÁMOKBAN

27

ÉV

84%

A VÁCON KÍVÜLI
ÜGYFELEK ARÁNYA

5

MÁRKA

Volkswagen személyautók
Volkswagen Haszonjárművek

Škoda személyautók

Seat márkaszerviz

Cupra márkaszerviz

28%

A HASZON-
GÉPJÁRMŰVEK
ARÁNYA A TELJES
KÍNÁLATBAN

27 210

DARAB ELADOTT
ÚJ AUTÓ

127 500

MEGNYITOTT
MUNKALAPOK
SZÁMA

138

ITT DOLGOZÓ
KOLLÉGA

13 000 M²

TELJES
CÉGTERÜLET

A LEGRANGOSABB KITÜNTETÉSEK

Ezüst Érdemkereszt Rend _____ 2023

Kiemelkedően Családbarát Hely díj _____ 2022

Az Év Vállalkozója _____ 2020/21

Ferró Imre-díj _____ 2017

Gyémánttű _____ 2003

Az Év Volkswagen Márkakereskedője _____ 1998

28

Papp Zoltán-interjú

30

Kovács András-interjú

32

Akik a kezdetek
óta partnerek

36

Csapatunk

38

Generációk egymás
mellett



„ENNÉL JOBBKOR NEM IS JÖHETETT VOLNA A GENERÁCIÓ- VÁLTÁS”

INTERJÚ LUKÁCSNÉ TAMÁS KATALINNAL

IDÉN ÉV VÉGÉRE DÖNTÉSHOZÓ, JÓVÁHAGYÓ SZEREPE LETT A LUKÁCS ÉS TAMÁS ÉLETÉBEN LUKÁCSNÉ TAMÁS KATALIN ALAPÍTÓ-TULAJDONOSNAK, AKI TUDATOSAN KÉSZÜLT A VÁLTÁSRA. A FIA, BALÁZS ÚJ STÍLUST KÉPVISEL, AZONBAN A CÉG KLASSZIKUS ÉRTÉKEIT MEGŐRZI, KATALIN PÁLYAFUTÁSÁT PEDIG EGY RANGOS ELISMERÉS KORONÁZTA MEG AUGUSZTUS 20-ÁN.



Egy éve ilyenkor készült egy kiadvány a Lukács és Tamás 25 éves jubileumára, ahol összefoglaltuk a cég történetét. Most a fő kérdés, hogy hogyan lehet ebből a 25 évből továbblépni a különféle területeken?

Valóban ez volt az idei év egyik legnagyobb kihívása, hiszen nyugdíjas lettem, és elkezdtem hozzászoktatni magamat a nyugdíjas élethez. Jelenleg heti három napot dolgozom, és két pihenőnapom van. Vagyis a már megkezdett generációváltást elkezdjük a gyakorlatban is megvalósítani. Ez nem könnyű feladat egy olyan nőnek, aki mindennap jelen volt, és a legnagyobb nehézségeken is átsegítette a céget. Ezért nagyon tudatosan készültünk a generációváltásra, de felkészülni és megélni két teljesen különböző fogalom.

Milyen ez a gyakorlatban?

A kollégák példaértékűen reagáltak, amennyiben a különböző területeken végző döntéshozó vagy jóváhagyó szerepem van, de már nem engem kérdeznek. A korábban egy az egyben a hatáskörömhöz tartozó értékesítésnél kezdtük a folyamatot; ennek a koordinálását rábíztam Balázusra. Az első hónapokban mellettem ülve figyeltem a folyamatokat, utána elkezdtem átadni neki a hatásköröket, bevezetni az ügyfelek, partnerek, beszállítók körébe, rákerült levelezésekre, így nem keletkeztek hézagok, amelyek megnehezítették volna a cég életét. Emelett a Porsche Hungaria szervezetfejlesztési programja feltérképezte a generációváltás folyamatát, ami egyben egy visszajelzés-kultúrára való edukálást is jelentett. Mi is szeretnénk tudatosítani a dolgozóknak, hogy a cég akkor működhet jól továbbra is, ha információkat kapunk tőlük, szóval ennél jobbkor nem is jöhetett volna ez a váltás.

A legnagyobb fókusz a Balázs számára ismeretlen értékesítés területére esett: visszajelzéseket kapott arról, hogy miben kell fejlődnie, és mit csinál jól. Nagyon tetszett ebben a folyamatban, hogy a külső környezetváltozás hatására nekünk is változtatnunk kell. Balázs, mint új generáció sokkal frisebben, lendületesebben állt ebbe bele, berögzött szakmai mechanizmusok nélkül, és a kor igényeihez kezdte modernizálni a különböző területeket.

Mennyiben más Balázs hozzáállása?

Sokkal bátrabb, mint én; amíg én érzékenyebb vagyok arra, hogy mi lesz, ha valaki megsértődik, ő sokkal erősebben hisz abban, hogy a miénk a térség egyik kiemelten jó cége, határozottabban hangsúlyozza, hogy itt dolgozni érdem, így komolyabb elvárásokat támaszt a dolgozókkal szemben. Emellett ő is nagyon küzd a munkatársakért, sokat dolgozik a lojalitásukért, de az új generációnak már nem a lojalitás a legfontosabb.

A cég híres a családi légköréről. Hogyan lehet ezt fenntartani, különösen generációváltás, és az ezzel együtt érkező új szemlélet idején?

A családi légkört minden munkatárs igényli, és tesz is érte. Balázsban férfiként másmilyen a gondoskodó hajlam, de nagyon igyekszik menedzselni, segítőt von be, akik figyelmeztetik például egy munkatárs közelgő születésnapjára. Én szinte az életemet éltem itt le, Balázs tanult ebből, nem biztos, hogy mindig minden percben mindenki rendelkezésére akar állni, ezért őt csak akkor keresik, ha a szabályos működési rendtől való eltérés van. Idén a csapatépítőket a kollégák maguk szervezték, mi csak a technikai háttérrel biztosítottuk. A cég most is családi szemléletű, de törekszik arra, hogy a multinacionális elemek (meetingek, szabályok, számonkérések) meglegyenek.

Az „Érték. Rend. Szeretet” szlogen továbbra is áll?

Igen, sőt ma még nagyobb szükség van ezekre az értékekre. Óriási szerepe van a bizalomnak, hiszen sokszor úgy utalnak el tízmillióss összegeket, hogy nem is látták az autót, mert online konfigurálják és rendelik azokat. Ugyanez a bizalom vonatkozik a szerviz oldalra is. Többszörös változás történik, mert a generációváltás nemcsak nálunk zajlik, de az ügyfeleinknél is.

Sőt, gondolom a cégnél sem csak a felsővezetésben van változás.

Valóban, idén végzett öt tanulóink, akik közül hármat biztonsággal kiválaszthatunk munkavállalónak. Szívem szerint mind az ötöt felvettük volna, de ennyit tett lehetővé a munkaerőpiac. Az ő belépésükkel az idejé lett az első év, amikor zökkenőmentesen alakult a nyári szabadságokkal teli időszak, nem esett vissza a forgalmunk, nem kellett hosszabb várakozási időt adnunk az ügyfeleknek. A tanulóba fektetett két éves munka most kamatozott. Miután a Pest megyei kamara akkreditált szakképző munkahelye vagyunk, a váci iskolák mellett budapestiek is megtaláltak bennünket, sőt egy balassagyarmati is, így száz kilométeres körzetből jönnek hozzánk tanulni.

Úgy tudom, idénre is jutott egy rangos kitüntetés.

Megkoronázta az idei évet Novák Katalin Ezüst Érdemkereszt Rend adományozása. Váratlanul ért: június közepén kaptam egy e-mailt egy „kitüntetés bizottság” címről. Először azt hittem, valaki viccelődik. Írták, hogy ajánlást kaptam, elfogadom-e, és ha igen, 24 órán belül küldjem vissza az elfogadó nyilatkozatot. Visszaküldtem, de az égvilágon semmit nem tudtam erről, hogy ki ajánlhatott és miért.



**A CÉG MOST IS
CSALÁDIAS SZEMLÉLETŰ,
DE TÖREKSZIK ARRA,
HOGY A MULTINACIONÁLIS
ELEMÉK IS MEGLEGYENEK.**



Telt-múlt az idő, majd az augusztus 20-a előtti hétfőn értesítettek, hogy Novák Katalin elfogadta a jelölésemet, jelenjek meg az ünnepségen. Utóbb kiderült, hogy az országgyűlési képviselőnk javasolt, az ünnep előtt pedig felhívták a férjemet, hogy augusztus 20-ára ne tervezzek semmit – ő pedig tudott titkot tartani.

A DÍJAT A GÉPJÁRMŰ-ÉRTÉKESÍTÉS ÉS -JAVÍTÁS TERÉN ELTÖLTÖTT NÉGY ÉVTIZEDÉRT KAPTAM.

A ceremóniát a Belügyminisztériumban rendezték, Rétvári Bence mondott köszöntőt, amiről úgy éreztem, egyenesen nekem szól. A miniszterhelyettes azt mondta, hogy a kitüntetettek „a saját szakterületükön, hivatásukban soha nem a könnyebbik utat választották, mindig küzdöttek, pedig sok alkalmuk lett volna feladni és kilépni”. Nekem ez nagyon nagy erőt adott, jókor jött, és jól esett, hogy ezt a szakmát is észreveszik és elismerik a tudományos vagy művészeti teljesítmények mellett. Munkahelyeket teremtünk, és ezt fenntartjuk, lépést tartunk a korrallal, fejlesztünk, és hozzáteszük a magunkét az ország fejlődéséhez.

Kitekinthetünk kicsit a jövőre is?

Várhatóan jövőre kifut a generációváltás folyamata, ami után én mint tulajdonos leszek jelen a cég életében. Hetente egyszer bejövök majd, kapok egy általános képet a cég életéről, elmegyek a középvezetői értekezletekre, és részt veszek a döntéshozatalban a márka oldaláról érkező kérdéseknél. Ezt az időszakot 65 éves koromig tervezem, utána a cég tulajdonosi szerkezetéről kell majd beszélni, de ennek ma még nincs itt az ideje.

TÁMOGATOTT PARTNEREINK

KÖZÖS ÚTON A LUKÁCS ÉS TAMÁSSAL

(VÉNÉGY FESZTIVÁL)

Idén rendezték a jubileumi, 10. Vénégyszünet Fesztivál és Színházi Találkozót, a Dunakanyar legnagyobb összművészeti fesztiválját. A kiemelkedő cseh, lengyel, szlovák és magyar színházi és utcaszínházi előadásokon, koncerteken túl színes gyerekprogramokat is rendeztek, melyek a Lukács és Tamás támogatásának köszönhetően valósulhattak meg.

2023-ban több mint 13 ezren látogattak ki a fesztiválra, világsztárok és népszerű hazai zenekarok adták egymásnak a mikrofont, ám a legszebb a gyerekek kacaja volt. Bábszínházi előadások, népi játszóház, természetjárás, kézműves foglalkozások, izgalmas játékok várták a kicsiket és nagyokat a Lukács és Tamás Gyermekbirodalomban. A márkakereskedés és a fesztivál közötti együttműködés egészen a kezdetekre nyúlik vissza, és évről évre fejlődik a közös értékrend – értéket, élményt adni – mentén.”

NÉGY ÉV, HAT AUTÓ, EGY SZÍV (A VÁCI NKSE KÉZILABDACSAAPATA)

Mind a Lukács és Tamásnak, mind a város női kézilabda-csapatának, a Váci NKSE-nek fontos a helyi kötődés, a helyi identitás, így a kapcsolatuk túlmutat egy sima szponzorációt. A csapattagok és az edző összesen hat Volkswagent használ, a jól ismert VW logó pedig a játékosok mezén díszel.

„Immár negyedik éve teljes mellszélességgel mögöttünk áll a Lukács és Tamás, adódtak is megoldandó helyzetek, például amikor az autók még nem érkeztek meg, akkor saját erőből segítettek, hogy a lányok ne maradjanak autó nélkül” – vázolta az együttműködést Kis-Máténé Kirsner Erika, a klub elnöke. Nagyon sokat számít a csapatnak, hogy megoldott az edzésre járás, így „a Lukács és Tamás minden kényelmi szempontból kiszolgál bennünket, és ha ezeket az autókat bérelnünk kellene, az komoly anyagi terhet róna az egyesületre.”



„ARRA KAPTAM MEGBÍZÁST, HOGY GONDOS GAZDÁJA LEGYEK A CÉGNEK”

INTERJÚ LUKÁCS BALÁZZSAL

SOK ÉS SOKFÉLE FELADATOT KAPOTT LUKÁCS BALÁZS AZ ÚJ HATÁSKÖRÉBE 2023-BAN, AMIKOR MEGKAPTA AZ OPERATÍV VEZETŐI KINEVEZÉST A LUKÁCS ÉS TAMÁS IRÁNYÍTÁSÁRA AZ ÉDESANYJÁTÓL, KATALINTÓL. MINDENESETRE A FOLYAMAT – AMIT BALÁZS NEM TART ÉLES VÁLTÁSNAK – ELINDULT, SŐT A CÉG HAMAROSAN ELÉRKEZIK AZ ELSŐ MÉRFÖLDKŐHÖZ ÚJ KORSZAKBAN.

Legutóbb, az előző kiadványban alaposan feltártuk a múltat, most beszéljünk a jelenről és a közeljövőről! Katalin szemszögéből már láttuk az ideit évet, de hogyan élted meg te a cég „átvételét”?

Amikor a feladatot megkaptam, úgy fogalmaztam magamban, hogy meghívást kaptam egy munkára, arra, hogy gondos gazdája legyek a cégnek. Ezt egy darabig nem mondtuk ki, de aztán tartottunk formális megbeszéléseket, ahol döntöttünk a feladatokról. Nem feltétlenül titulálnám átmeneti időszaknak, mert ez nem átmeneti állapot, hanem a végső állapothoz szükséges időszak. Fél évekre osztott menetrend szerint alakítjuk a céget, az első év menetrendje az volt, hogy bizonyos területeken az édesanyámnak már csak döntési szerepe legyen,

a feladatok kidolgozása már nem az ő asztala. A csapattal a-, b- és c- verziókat vázolok neki, és döntési jogkörre emeltük őt fel. Tartottunk egy közös beszélgetést vele és a mentorával, ahol úgy fogalmaztuk ezt meg, hogy ha a Lukács és Tamás Kft. egy színház, akkor anya most a színház igazgatójából egy fenntartó vagy tulajdonosi jogkörbe megy át. Bemehet a próbára, ha akar, beleszólhat a jelmeztervező dolgába is, elmehet a premierre, de ha úgy érzi, akkor a nézők közül, az utolsó sorból nézi végig az előadást – de már nem hívják be a jelmeztervező megbeszélésre megvitatni, hogy hogyan csinálják meg a ruhákat. Ezt a folyamatot három évre ütemeztük, és remélhetőleg valóban legalább három évig tart majd, mert nekem is nagy szükségem



van arra, hogy ne egyszerre koncentrálódjanak a most megkapott feladatok. Összefoglalva mondhatnám, hogy menetrend szerint közlekednek a járataink, kisebb késések, csúszások előfordulnak, mert iszonyatosan szerteágazó a feladat, ahogy mondani szoktam, a mosótól a pénzügyi vezetőig sok minden van nálunk.

A menetrend jelenlegi szakaszán látod-e már a különbséget abban, hogy merre vitted Katalin a céget, és min változtatnál ehhez képest?

Alapjában véve az irányvonalat az „Érték. Rend. Szeretet” szlogen határozza meg, azon pedig már az egyének tudnak változtatni, hogy mit tartanak értéknek, rendnek és szeretetnek. Neked és nekem is mást jelent az érték, mindenesetre kimondott változtatási szándék nincs, nem arra kaptam megbízást, hogy megváltoztassam a céget, hanem arra, hogy legyek gondos gazdája. Ennek példája, hogy beadtuk a jelentkezésünket Seat és Cupra márkaszerviz jogra. Ez egy újítás, bővülés, amit korábban már vizsgáltunk, és akkor nem voltunk még készek az elhatározásra, nem vetettük el a lehetőséget, csak egy évvel elhalasztottuk a döntést. Ami változott: a munkatársaimnak feladatul adtam annak bizonyítását, hogy ezt a projektet már magától meg tudja oldani a cég, azaz nem valamelyik Lukács csinálja meg, hanem a cég önmaga. Ebben én is vállalok részfeladatot, de nem az enyém a projekt. A döntést meghoztuk, létrehoztunk egy munkacsoportot, a cél, hogy 2024. első félévben a logók fent legyenek a falunkon.

Ez egy formális folyamat?

Erre van egy hivatalos jogi procedúra, aminek mi eleget teszünk. Jelentkeztünk, pályáztunk, a feltételeket tudjuk teljesíteni.

A KORLÁTOK NEMCSAK
BEHATÁROLNAK,
HANEM SOKSZOR
VÉDELMI VONALKÉNT
IS SZOLGÁLNAK.



Kívülről úgy tűnik, hogy a te hozzáállásod racionálisabb, mint Kataliné, ugyanakkor ha sikerül végigvinni, hogy a munkatársak maguktól lebonyolítsanak egy-egy projektet, akkor végül jobban magukénak érezhetik a céget.

Mindenképpen ez a cél. Az én esetem különleges, mert nincsen tulajdonosi jogköröm, mégis minden egyes elköltött forint olyan, mintha a saját zsebemből venném ki. Ezt nagyon sok kollégámon látom, és ezért rendkívül hálás vagyok. Nem filléreskedünk, hanem alaposan megnézzük, mire költjük a rendelkezésünkre álló anyagi erőforrásokat. Ez a fajta szemlélet húsz éve nem lett volna helyénvaló, nem működött volna, nem volt

ennyire sarkos minden. A mostani világban a kórházba is a neved kezdőbetűivel meg a TAJ-számod utolsó két számjegyével hívnak be, ennyire személytelenné vált minden. Én mégis hiszek a személyes gondolkodásban, táplálom is a kollégáimba és a partnereimbe, akiknek nagyon sokszor küldök akár privát üzenetet, vagy a kevésbé napos oldalon dolgozó kollégákra is figyelmet fordítok. Hiába beszélünk arról hogy eltűnnek az emberi kapcsolatok, ha nem teszünk érte semmit; én viszont teszek, ezért is érzem úgy, hogy nem fog változni a Lukács és Tamásnál semmi, mivel a kezdetektől adottak az értékeink. És attól, hogy rend van és vannak szabályok, még lehet családi és emberi egy vállalat.

Egy, az ügyfeleit tekintve száz kilométeres vonzaskörzettel rendelkező cégnél kellenek is szabályok, másképp nem megy.

A gyerekeimnél is vannak szabályok. A rend nem méretfüggő, a korlátok pedig nemcsak behatárolnak, hanem sokszor stabil kapaszkodóként vagy védelmi vonalként szolgálnak.

Érdekes a generációváltás kérdése: nemcsak a felsővezetésben, de a munkavállalóknál és az ügyfeleknél is zajlik.

Kicsit kezdem ezt közhelyesnek érezni, illetve zavar benne a váltás szó, ami azt súgja, hogy valamit le kell váltani – ez nekem nem tetszik. Generációk jönnek-mennek, ez természetes módon benne van a mindennapjainkban. Pár cégnek a körmére égett, hogy nem foglalkoztak a generációkkal, és tüzet oltanak, mikor baj van, a mi esetünkben viszont egy normális folyamat zajlik, nem váltás, mert nem leváltani kell a generációt, hanem ki kell aknázni az értékeiket, meg kell köszönni, amit csináltak, és fel kell hívni magunkra a figyelmet, hogy mi is itt vagyunk. Ez talán szembemegy a szakirodalommal, de ezek az én megérzéseim. Mindig is jelen volt a változás az életünkben, korszaktól függetlenül, sőt emberektől függetlenül is: a szoftvereket is frissítjük, a telefonokat is cseréljük, új technológiák, alkatrészek, eljárások érkeznek folyamatosan. A Volkswagen modelljei is rendre frissülnek: ugyanabban a szalonban áruljuk azt az autót, amiben még kézifék van, és azt is, amiben csak felemeled magad az ülésből, és magától behúzza a féket.

Ha már itt tartunk, nyilván vannak újdonságok a szervizben, technikai háttérben is.

Oda emelőket, fogókat, kerékkulcsokat vásároltunk csak korábban. Most érintésvédelmi kesztyűt, ragasztót, akkumulátor-

javításhoz szükséges kábeleket, eszközöket szerzünk be. Akkor tudunk hitelesek lenni az elektromobilitás terén, ha a technológia bevezetésétől az autó megjavításáig az ügyfeleink rendelkezésére állunk. Lehet, hogy egy adott ügyfél még nem akar foglalkozni az elektromobilitással, de bármit tesz, úgymint fog. Talán már holnap, talán csak öt év múlva, de mindenképpen eljut oda, hogy nem tudja kikerülni az elektromos hajtású közlekedés valamelyik formáját. Bárki, aki közlekedik, egy éven belül kapcsolatba kerül az elektromobilitással; nem tudom, hogy tulajdonosa lesz egy járműnek, vagy csak a városban turistaként egy elektromos buszba kell ülnie, de mindenképpen érinteni fogja. Mi erre készen állunk, csináljuk, és elértük azt a szintet, hogy akár akkumulátort tudunk bontani és javítani, azaz egy elektromos autó legkisebb alkatrészét is ki tudjuk cserélni Vácon. Úgy tudunk hitelesek lenni, ha mindent tudunk az autóról, és nem szervezünk ki semmit sem. Ez a mai világban olyan érték, ami kevés vetélytársnál van jelen. Drága mulatság, de így lehetünk hűek a szlogenünkhöz, a hitvallásunkhoz.

Mennyire lehet előre tervezni ebben a folyamatosan változó világban?

Az „Érték. Rend. Szeretet”-nek rendelődik alá minden, illetve elkötelezett vagyok abban, hogy ebből a cégből menjek én és a legtöbb kollégám nyugdíjba, ezért teszek meg mindent. Végül elkötelezettek vagyunk a gépjárművek és a mobilitás mellett: nem szeretnék vízibiciklit árulni, és konditermet üzemeltetni. Senki sem ismeri a jövőt, de annyit mi már bizonyítottunk, hogy bármi is történjék az autóiparban, jól és gyorsan tudunk hozzá alkalmazkodni.

LUKÁCS ÉS TAMÁS MÉRFOLD- KÖVEK



1997

Július 18-án megnyílt a kereskedés, Volkswagen személy- és haszongépjárművek értékesítésére és szervizelésére. Akkor 3-as Golffal kezdtek, míg ma már a 8-asnál tartunk. Az első autót még kézzel írt adásvételi szerződéssel adták el, és aktívan használtak faxot is.



1996

A „mínusz első” év a cég történetében: elfogadták a Porsche Hungaria felkérését egy váci telephelyű Volkswagen márkakereskedés megnyitására, a beruházás a Balasagyarmati úton lévő Szérűskertben indult el.



1982

A céget létrehozó család már az alapítás előtt másfél évtizeddel foglalkozott gépjárművek javításával Vácrátóton, LMV néven. Kizárólag Volkswagen és Audi márkájú személy- és haszongépjárművek szervizelésével váltak ismertté Vácon és vonzáskörzetében.

2022-BEN ÜNNEPELTE A 25. SZÜLETÉSNAJÁT A LUKÁCS ÉS TAMÁS, ÁM A TÖRTÉNETE ENNÉL JÓVAL RÉGEBBRE NYÚLIK VISSZA. NÉZZÜK ÁT AZ ELMÚLT (BŐ) NEGYEDSZÁZAD LEGFONTOSABB ESEMÉNYEIT, ÉS HAMÁR KITEKINTÜNK A MÚLTBA, NÉZZÜK MEG AZT IS, MIT HOZ MAJD A JÖVŐ!

2000- 2002

Bővült a cég, további kétszer négyezer négyzetméterrel nőtt a terület, és új szolgáltatás jelent meg, egy nagyon komoly lakatos-fényező üzem.



2003

Megkapták a Volkswagen legmagasabb kitüntetését, az Év Volkswagen Kereskedőjének járó Gyémánttű díjat, egy afféle „szakmai Golden Globe-ot”. Lukácsné Tamás Katalin a férjével együtt Wolfsburgban töltött egy hétvéget, ahol ünnepélyes keretek között egy gyémánttal díszített VW-jelvényt kapott. Németül és magyarul is felolvasták, miért tartották méltónak őket e díjra: a márkához való lojalitásuknak, és a dolgozóik iránti szociális érzékenységnek köszönhetően. „Ezt a díjat már egy ideje nem adják, úgyhogy egy olyan díj birtokosa vagyok, amit már nem is lehet elnyerni” – jegyezte meg Katalin.



2008

Szárnycsökkentte a cég, olcsó volt a hitel, igyekeztek bővülni, így keletkezett egy komoly hitelállomány, amit a válság előtt váltottak át CH devizaalapúra.



2011- 2012

Ezekben az években jelent meg a közmondásos fény az alagút végén: a Porsche Hungaria nyújtott segítő kezet egy pénzügyi szakember személyében, aki segítette a banki tárgyalásokat, és innen elmozdultak a mélypontról.

2015

Mind árbevételben, mind eladásban elérték a korábbi szintet. A csapat újjáépült, a tulajdonossal már a gyerekei is együtt dolgoztak.



2019

Ez volt a csúcsev. „Ha ez így marad, és nem jön be a Covid, akkor nem biztos, hogy itt ülnék, hanem egy másik telephelyen” – emlékszik Katalin. Nagy tervek voltak, ismét a hitelállomány visszafizetését ütemezték, ami a Covid miatt csorbát szenvedett.



1997-2022

A kereskedés jelmondata: Érték. Rend. Szeretet. Jöhettek jobb és rosszabb idők, ez sosem változott, és mindent áthatott a cégen belül.

2023

Megkezdődött a feladatkörök átadása Balázsnak, aki szerint ezzel együtt nincs generációváltás, legalábbis éles váltás semmiképpen. Katalin részt vesz a döntéshozatalban, jóváhagyói jogköre is van, Balázs pedig ügyvezetőként egy olyan csapatot épít, amely önállóan is megold feladatokat. Olyan eszközöket szereztek be, amelyekkel egy elektromos autó legkisebb alkatrészét is ki tudják cserélni Vácon, ezzel a cég a legjobbak közt van elektromobilitás-szolgáltatásokban.

Lukács és Tamás



2021

Az év második felében indultak a Covid utáni beszálítói problémák: lettek vevők, de elfogytak az autók. Két fő ágra osztották az értékesítési területet: akik értékesítenek, és akik beszereznek autót. Egy új értékesítési szemléletet kellett kialakítani, mert a kínálati piac egy keresleti piaccá alakult át.



2024-TŐL

Érkezik a Seat és Cupra márkaszerviz. A Lukács és Tamás elkötelezett a gépjárművek és a mobilitás mellett, ahogy Balázs mondta, a jövőben „történjék bármi az autóiparban, tudunk hozzá alkalmazkodni.”

ÚJDONSÁGOK A VOLKSWAGENTŐL

ÚTON AZ ELEKTROMOBILITÁS FELÉ

A VOLKSWAGEN SZÉLES KÍNÁLATÁBAN MINDENKI MEGTALÁLJA A NEKI VALÓ TÍPUST – AZ ELEKTROMOS HAJTÁSÚ ID.3-TÓL A PLUG-IN HIBRID VÁLTOZATBAN IS RENDELHETŐ TOUAREGIG TERJEDŐ KÍNÁLATBÓL BEMUTATJUK A MÁRKA ÚJDONSÁGAIT, ÉS BEPIL-LANTUNK A VOLKSWAGEN NEM IS OLYAN TÁVOLI JÖVŐJÉBE IS.

TIGUAN

Az elődjénél áramvonalasabb új Tiguan műszaki tartalom terén a Passathoz áll közel, és ahhoz hasonlóan kétféle plug-in hibrid változatban kapható.

A Volkswagen egyik legfontosabb és egyben legnépszerűbb modellje a Tiguan, amelynek első két generációjából több mint hatmillió példányt adtak el 2007 óta. Az új, harmadik generációs modell áramvonalasabb karosszériát kapott, amivel a légellenállási együtthatója 0,33-ról 0,28-ra csökkent, és bár a 4,51 méteres hossza lényegében nem változott, mégis tágasabb lett az utastér, a csomagtartó mérete 37 literrel 652 literesre bővült. A vezető környezete igazán modern a digitális műszerfallal és a középre került, akár 15 colos érintőképernyővel. Mivel nem lesz manuális váltós változata, ezért a váltókar könnyen elérhető helyre, a kormányoszlopra költözött, a helyét egy multifunkciós kapcsoló vette át. Motorkínálatában az elismert 1.5 TSI és 2.0 TDI is megtalálható, az igazi újdonság azonban a kétféle plug-in hibrid, amelyek teljesítménye 204 és 272 lóerő. Nagyon nagyra növelt akkumulátorával az új hibrid Tiguan



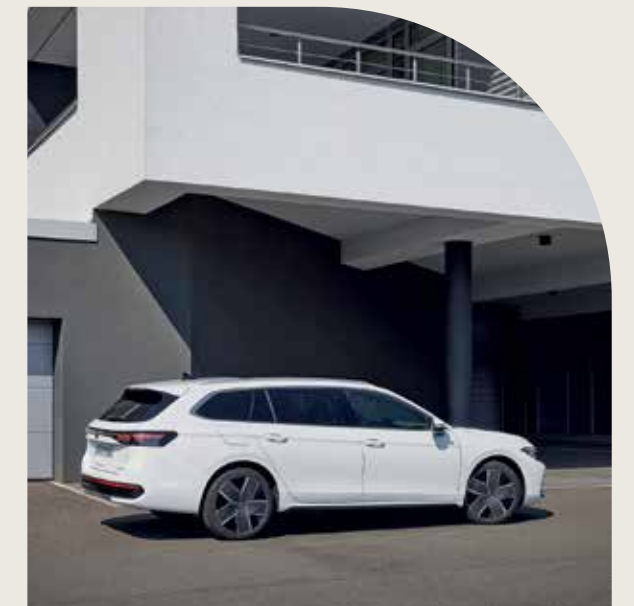
akár 100 kilométert is képes megtenni tisztán elektromosan egy feltöltéssel, tölteni pedig 50 kilowattal villámgyorsan lehet. A továbbfejlesztett adaptív lengéscsillapítással, masszázsfunkciós és szellőztetett komfortülésekkel és a vezetési asszisztensek teljes sorával az új Tiguan továbbra is a Volkswagen sikermodelljének ígérkezik.



PASSAT

A Passat kilencedik generációja már csakis kombi karosszériával készül, minden eddiginél nagyobb a csomagtartója, a benzines és dízel mellett kétféle plug-in hibrid hajtással rendelhető.

Ötven éve jelent meg az első Passat, és ez alatt az idő alatt több mint 34 millió példány készült a Volkswagen középkategóriás modelljéből, amelynek immár a kilencedik nemzedéke jelent meg, és az elődjeivel ellentétben csakis Variant változatban kapható. Nagyon nőttek a méretei, a hossza 14 centiméterrel 4,92 méteresre növekedett, a tengelytávja és ezzel együtt a hátsó lábtere is öt centivel bővült, míg csomagtartója 40 literrel nagyobb lett, 690 literes, és a hátsó ülések ledöntésével 1920 literesre bővíthető. Belső tere modernebb, immár a szélvédőre vetíti az információkat a head-up display, minden funkciót az akár 15 colos érintőképernyőn lehet kezelni, míg az automata váltó karja a kényelmesebb elérés érdekében a kormányoszlopra költözött. Motorkínálata benzines és dízel, mild hibrid és plug-in hibrid változatokat is tartalmaz, a DSG mindenképp szériafelszerelés. A benzinesek kínálata 150-265 lóerő közötti, a 2.0 TDI pedig 122, 150 és 193 lóerővel készül, a legerősebbek 4Motion összkerek-hajtást is kapnak. A legérdekesebb a kétféle plug-in hibrid, 204 és 272 lóerővel, akár 100 kilométeres elektromos hatótávolsággal és az 50 kilowattos villámtöltés lehetőségével. Fejlett mátrixfénycsórójával, adaptív lengéscsillapításával, masszázsfunkciós üléseivel, részben önvezető és parkoló asszisztenseivel a Passat továbbra is a kategóriája élén jár.





ID.7

A Volkswagen kínálatának csúcsára érkezett a márka elektromos hajtású limuzinja, az ID.7, amely a komfortjával és hatótávolságával is új mércét állít fel a kategóriájában.

Felső-középkategóriás limuzinnal bővült a Volkswagen elektromos autók egyre szélesebb kínálata. 4,96 méteres hosszával az új ID.7 18 centiméterrel hosszabb a lépcsőshátú Passatnál, és mivel az alapoktól elektromos autónak tervezték, 2,97 méteres tengelytávjára páratlanul tágas utasteret építettek. Letisztult vonalvezetésű karosszériája kimondottan áramvonalas, 0,23-as légellenállási együtthatójában a sülyesztett kilincseknek is szerepe van. A Volkswagen továbbfejlesztett hajtásrendszere mutatkozik be az ID.7-ben: a hátsó kerekeket hajtó elektromotor teljesítményét 204-ről 286 lóerőre növelték, és hatékonyabb is lett, ezért a 77 kilowattórás akkumulátorral 615 kilométer a hatótávja, tölteni akár 200 kilowattal is lehet, ezzel 25 perc alatt érhető el a 80 százalékos töltöttség. A kínálatot a nagyobb, 86 kilowattórás akkumulátorral szerelt Pro S változat bővíti, amelynek hatótávja eléri a 700 kilométert, érkeznek az összkerek-hajtású, sportos GTX és a kombi változat is. A 15 colos érintőképernyő és a kiterjesztett valóság elvén működő head-up display mellett igazi érdekesség a gombnyomásra sötétíthető üvegű panorámatető, a motorosan állítható szellőzőrostélyok és az önálló sávváltásra képes asszisztens a Volkswagen elektromos csúcsmo- delljében.



ID.2

ID. 2all, azaz „ID-t mindenkinek” néven mutatta be következő elektromos autójának, a kompakt és elérhető áron ígért ID.2-nek az előzetesét a Volkswagen.

2025-ben kerül gyártásba a Volkswagen következő, kompakt méretű elektromos autója, és a 25 ezer eurós árával a korának „népautója” lehet az új ID.2. Az előzetesként bemutatott 4,05 méter hosszú tanulmányautó körülbelül akkora, mint egy Polo, de annál szélesebb, magasabb és tágasabb is: egy Golf térkínálatát ígéri, annál is nagyobb, 490 literes csomagterrel. A prototípus 226 lóerős motorjával sportos is, hét másodperc alatt gyorsul 0-ról 100 km/óra-ra, a hatótávolsága 450 kilométer.



TOUAREG

Megtartotta magabiztos stílusát és prémiumkategóriás értékeit a Touareg, amelynek megújult változata high-tech fényszórókkal és sportos hibrid változattal érkezett meg.

2018-ban jelent meg a Touareg jelenlegi generációja, amely átfogó modellfrissítése után továbbra is a szabadidő-autók csúcskategóriájának élén áll. Újdonságát a LED-es mátrixfényszóró és a hűtőmaszk teljes szélességében világító menetfény adja, immár a hátsó lámpákat is fénycsíkkal kötötték össze. A háromliteres V6-os benzines és dízel mellett a kínálat érdekessége a Touareg R eHybrid, amely a 340 lóerős V6-os benzinmotorja mellé 136 lóerős elektromotort kap, ezzel 462 lóerőre képes.

ID.3

Új korszakot nyitott a Volkswagennél az ID-modellcsalád első képviselője, és az ID.3 a modellfrissítésével még jobb elektromos autó lett.

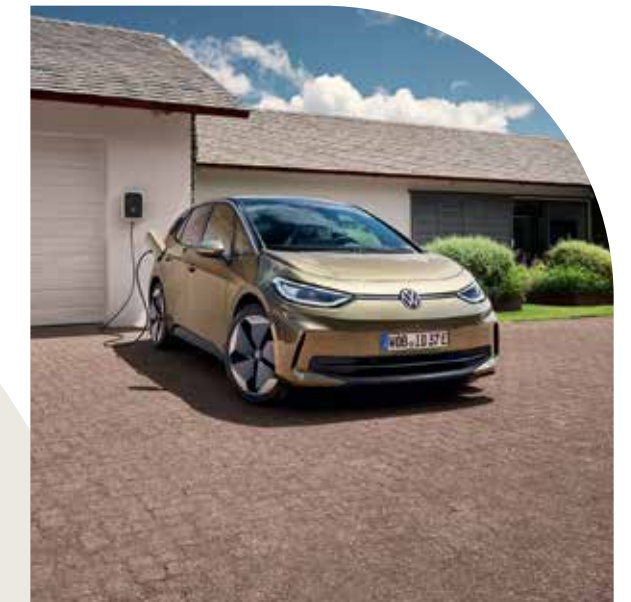
2019-ben az ID.3 volt a Volkswagen első olyan modellje, amelyet az alapoktól elektromos autónak terveztek. A modellfrissítéssel az eredeti dizájn nem változott, de a belső térben még jobb lett a minőségérzet, és átdolgozták az infotainment rendszert is, 10-ről 12 colosra növelt képernyővel. A műszaki tartalom változatlan, 58 és 77 kilowattórás akkumulátorral gyártják a 204 lóerős ID.3-at, 426 és 546 kilométer a hatótávolsága. Később sportos GTX változat érkezésére is számíthatunk.



T-CROSS

Friss, fiatalos külsővel és még jobb minőségű belső térrel folytatja pályafutását a Volkswagen kínálatának legkisebb szabadidő-autója, a T-Cross.

2018-as bemutatása óta több mint 1,2 millió példányban kelt el a T-Cross, ami ezzel a Volkswagen egyik legnépszerűbb modelljévé lépett elő. 2024-re felfrissítették a megjelenését, fénycsíkkal összekötött mátrixfényszóróval, új fényezéssel és újabb hátsó lámpákkal. Műszerfalán a magasabbra tett 10,2 colos érintőképernyő jelenti az újdonságot, csomagtartója a hátsó ülések elcsúsztatásával 385-ről 455 literesre növelhető, kínálatát az 1.0 és 1.5 TSI alkotja 95, 115 és 150 lóerővel.





ID. BUZZ

A szeretnivaló mikrobusz, a legendás Bulli stílusát éllesztette fel a Volkswagen múltidéző formájú, de jövőbemutató technikájú elektromos autója, a tágas és praktikus ID. Buzz.

Régóta foglalkozott az eredeti mikrobusz felélesztésével a Volkswagen, és nemrég végre gyártásba került az eredetit idéző stílusú, de jövőbemutató technikájú ID. Buzz, amely hatalmas emblémájával és kétszínű fényezésével le sem tagadhatná, hogy a Bulli ihlette, míg a letisztultan modern berendezése a Volkswagen új elektromos autóiból lehet ismerős. 4,71 méteres hosszához háromméteres tengelytáv párosul,

amivel bámulatosan tágas és otthonos, öt ülés mögött 1121 literes csomagtartóval. 2024-re jelent meg a 25 centiméterrel hosszabb tengelytávú, 4,96 méteres változat, három üléssel, 1,5 négyzetméteres panorámatetővel és hátul is külön szabályozható klímával. Az ID. Buzz motorja a hátsó kerekeket hajtja, 204 lóerővel és 77 kilowattórás akkumulátorral 420 kilométer a hatótávja, míg a hétüléssel változat nagyobb akkumulátort és gyorsabb tölthetőséget kap. A csúcsmo­dellje az összkerék­hajtású ID. Buzz GTX lesz, és a kisbusz mellett Cargo néven, 3,9 köbméteres raktérrel áruszállító változata is készül, amely elnyerte az év kis­haszonjárműve díjat.



AMAROK

Az Amarok, a Volkswagen terepjáró pick-upjának második generációja nagyobb, és minden téren jobb is lett a népszerű elődjénél.

A Volkswagen még 2010-ben lépett be a terepjáró pick-upok közé egy teljesen saját fejlesztésű modellel, és 2023-ban megérkezett az Amarok második generációja, a legmodernebb műszaki tartalommal, hogy még sikeresebb lehessen az elődjénél. A karakteres karosszériaformájával és jellegzetes stíuselemeivel az új Amarok még jobban illeszkedik a Volkswagen kínálatába. 5,35 méteres hossza tíz, 3,27 méteres tengelytávja tizenhét centivel nőtt, és 50 helyett már 80 centis vízen is képes átkelni. Modern műszerfalán digitális számlapokat és akár 12 colos érintőképernyőt találunk, a motorkínálatot pedig a kétliteres turbódízel 170 lóerős változata indítja, dupla turbóval 200 lóerő a teljesítmény, a csúcsmo­dell pedig a háromliteres V6-os turbódízel 250 lóerővel, tízfokozatú automata váltóval.



CALIFORNIA

A Volkswagen lakóautójának legújabb generációja kétoldali tolóajtóval, kívülről is elérhető konyhával és plug-in hibrid hajtáslánccal hoz új szintet a kempingezésbe.

Több mint harminc éve kínál lakóautót a Volkswagen, és a California következő generációja már a 2021-ben bemutatott új Multivan nyújtott változatának alapjára épül. Újdonság, hogy mindkét oldalára került tolóajtó, így a szabadtéri főzés is lehetővé válik, a funkciókat kihajtható érintőképernyőről lehet kezelni, és immár a sáto­rtetős autó mindkét oldalára lehet árnyékolót feszíteni. 2024-ben indul a gyártás, most először plug-in hibrid hajtással is.





„NEM IS KÍVÁNHNÁNK JOBB KERESKEDÉST, ŐK TÉNYLEG MEGTALÁLJÁK A HANGOT AZ ÜGYFELEKKEL”

PAPP ZOLTÁN, A PORSCHE HUNGARIA VOLKSWAGEN MÁRKAIGAZGATÓJA

LENDÜLETBEN VAN A VOLKSWAGEN, AMI AZ ÚJ MODELLEK BEMUTATÁSÁT ILLETI, DE A FOLYTON VÁLTOZÓ PIACI KÖRNYEZET MIATT MINDEN EDDIGINÉL NAGYOBB SZEREPE VAN A MÁRKAKERESKEDŐKNEK – EZEKRŐL A KIHÍVÁSKRÓL KÉRDEZTÜK PAPP ZOLTÁN MÁRKAVEZETŐT.

– **Nagyot változott az újautó-piac az elmúlt egy évben, amikor a gyártási kapacitás és a kedvezőtlen euróárfolyam miatt kevés autóra jutott kevés ügyfél. Most hol tart a piac?**

– Talán még nehezebb lett a helyzet, hiszen úgy tűnik, hogy egyre több autóra jut még kevesebb ügyfél. A gyártási kapacitások kezdenek normalizálódni, de a magyarországi piacon a kereslet nagyon visszaesett. Éppen ezért fontos, hogy ezt a kevés ügyfelet minél nagyobb hatékonysággal tudjuk megszólítani, és lehetőleg minél több autót tudjunk eladni nekik.

– **Az euróárfolyam normalizálódása javította a vásárlási kedvet, vagy továbbra is a bizonytalanság uralja az autópiacon?**

– Továbbra is bizonytalanság van, de nem elsősorban az euróárfolyam az, ami befolyásolja a piacot, hiszen korábban is voltak nagymértékű kilengések. Sokkal inkább a finanszírozás helyzete, a kamatkörnyezet gátolja a céges vásárlások túlnyomó részét: olyan magas kamatokkal lehet most autót finanszírozni, ami miatt a legtöbb céges flottavásárló a kivárást választja, hiszen akár 100-120 százalékkal is megnöttek a havidíjak. A magánvásárlók még inkább visszavonultak, de a háború és az infláció okozta negatív környezetben teljesen normális reakció, hogy a nagyobb költségeket elhalasztják. Úgy látjuk, hogy inkább kívárnak, és amikor azt érzik, hogy egy kicsit biztosabb a saját jövőjük, akkor tudnak visszatérni a bemutatótermekbe.

– **A Volkswagen elkötelezetten halad az elektromos autózás felé, és bizonyára a magyarországi importőrnek is kell követnie ezt a trendet.**

– Természetesen, és nemsokára újabb elektromos modelljeink érkeznek, az ID.7 és az ID.2. Nagy kihívást jelent számunkra, hogy megtaláljuk ennek a modern palettának az ügyfélkö-

rét. Tegyük hozzá, hogy az elektromos autók drágulása mindenkit érint, és az újonnan érkező kínai márkák sem annyira olcsók, mint ahogyan azt korábban várták az ügyfelek. Hiába tűzte ki Európa célként az elektromos autózást, az ügyfélárak nem abba az irányba mutatnak, hogy ez mindenki számára elérhető lehet. Jelenleg az újautó-eladásoknak több mint 50 százalékát teszik ki az SUV-k, és ezen a téren jól állunk, mert nagyon erős palettával rendelkezünk, ráadásul hamarosan jön az új Tiguan, a megújult T-Cross és a Touareg is.

– **Hogyan lehet egy Passat vevőjét meggyőzni arról, hogy ID.7-et válasszon?**

– Ilyenkor kap fontos szerepet a kereskedés. Lukács és Tamásék ebben a régióban tökéletes helyzetben vannak, mert ugyan nem egy nagyméretű kereskedésről van szó, ahová nagy számban jönnek az ügyfelek, de éppen ezért jól ismerik az ügyfeleket, és ez óriási előnyt jelent számukra. A személyes kapcsolódás révén ugyanis a hitelességüket is jobban meg tudják alapozni. A különböző felméréseinkben az értékesítőik nagyon jól szerepelnek, az élménybe tartoznak, úgyhogy minden adott hozzá, hogy az ehhez hasonló változásokat megoldják.

– **Ha a meglévő ügyfelek megtartásában ez a koncepció jól működik, hogyan tud egy kereskedő új vásárlókat találni?**

– Egyrészt marketingkommunikációval, amit a jövőben még intenzívebben és precízebben kell majd végezni. A Lukács és Tamás esetében a régiós ismertsége, imázsa is fontos szerepet játszik, ez előnyt jelent a nagyvárosokhoz, Budapesthez képest, ahol sokkal több kereskedés harcol az ügyfelekért. Helyi aktivitásokkal, rendezvények támogatásával, a hírnevük erősítésével nagyon sokat tudnak tenni a sikerért. Ebben a régióban, ha egy vevő autót akar venni, akkor nem is biztos, hogy a Volkswagen jut eszébe, hanem az, hogy Lukácsékról sok jót hallott. Na-

gyon fontos, hogy nemcsak a márkát, hanem a céget is kommunikálja a kereskedés, mert azon keresztül kötődik hozzá az ügyfél.

– **Ezen a téren Lukács és Tamásék jól állnak?**

– Szerintem nagyon. Lukácsné Tamás Katalin nagyon aktív a helyi közösségben, a régió legjobb munkáltatójaként díjat is nyertek, részt vesznek a helyi közösségek életében, a sport-szponzorációban, és ez mind pozitív képet fest róluk. Azt gondolom, hogy nyugodtan mehetnek hozzájuk az ügyfelek, mert tudják, hogy olyan kereskedésbe mennek, ahol tényleg odafigyelnek rájuk, és nem csak egy strigulát jelentenek az aznapi feladatlistán. Azon a piacon, ahol ők dolgoznak, nem is kívánhatnék jobb kereskedést, mert tényleg megtalálják a hangot, hogyan kell kommunikálni az ügyfelekkel.

– **Az elmúlt időben több válságon mentek keresztül, és most sem túl ideális a környezet, amiben működhetnek.**

– A hitelválság óta hullámokban, majd 2020-tól folyamatosan jön valamifajta válság, de ez a kereskedés már krízisálló módban is tud dolgozni, megvan a tapasztalatuk abban, hogy ezeket az időket hogyan kell átvészelni. Lehet, hogy visszaesett az értékesítés, de a vevőszolgálatban van még rengeteg tartalék, ami eddig nincs kiaknázva, de lenne rá igény, és fizetnének is érte az ügyfelek. Ilyenkor ki kell terjeszteni a szolgáltatások körét, és szervizoldalon lehet erősíteni a működést.

– **Mi vár a Volkswagenre a közeljövőben?**

– Nagyon nagy kihívás előtt állunk, hiszen rengeteg új modellt fogunk bevezetni, amire lehetőségként tekintünk, hogy kihasználjuk a piacon rejlő potenciált. A már említett SUV-ken kívül jön az új Passat Variant és az ID.7, valamint megújul az ID.3 és a Golf is. Ha ezeket sikeresen be tudjuk vezetni, akkor egy nagyon jó év elé nézhetünk.

„A PIAC LEGJOBB MINŐSÉGŰ MÁRKAKERESKEDŐI HÁLÓZATÁN BELÜL IS A LUKÁCS ÉS TAMÁS AZ EGYIK KEDVENCEM”

**KOVÁCS ANDRÁS, A PORSCHE HUNGARIA
VOLKSWAGEN HASZONJÁRMŰVEK
MÁRKAIGAZGATÓJA**

A VOLKSWAGEN HASZONJÁRMŰVEK PRÉMIUMTER-
MÉKNEK SZÁMÍTANAK, EZÉRT AZ ÜGYFELEK SZÁMÁRA
LEGMEGFELELŐBB MEGOLDÁST CSAK PROFI ÉS JÓL
KÉPZETT, LELKES ÉS ELKÖTELEZETT CSAPAT ADHATJA,
VALLJA KOVÁCS ANDRÁS, AKIT A PIAC HELYZETÉRŐL
ÉS A MÁRKAKERESKEDŐK KIHÍVÁSÁIRÓL IS KÉRDEZTÜNK.

**Hol tart a márka, mi a helyzet a piacon,
az utóbbi néhány év a haszonjarművek ter-
ületén is folyamatos váltáshelyzetet jelent?**

Igen, de azt megtapasztaltuk az előző években, hogy a válsághelyzet a márkáknak nem feltétlenül rossz, általában erősebben jövünk ki, és jobban teljesítünk, mint a piac általában, aminek több oka van. Nagyon erős a márka, lassan 75 éves a tradíció, ami mögöttünk van, és ez a vásárlók körében is nagy bizalomra ad okot. Azt tapasztaljuk, hogy válság idején, amikor elfogy a kereslet, akkor sokan a legolcsóbb autókra váltanak, míg a jobb minőségű, magasabb áron kínált, megbízható autók vásárlói, azaz a mi ügyfeleink megmaradnak. Számunkra nagyon fontos az a célcsoport, ahol a vállalkozás tulajdonosa folyamatosan benne van az üz-

letben, és saját maga is használja az autóját. Az ő számára jelentenek a legtöbbet azok az értékek, amelyeket a Volkswagen Haszonjarművek tud biztosítani: az ergonómia, a biztonság, a megbízhatóság, a használhatóság és a sokoldalúság. Minden válság más, de olyat még nem láttam, pedig 25 éve vagyok a cégnél, hogy ennyire nagy lehet a kereslet egy válság után, mint a pandémia utáni időszakban volt. Nagyon hosszú szállítási határidőink voltak, de az ügyfeleink megbízható partnerként tekintettek ránk, és továbbra is kitartottak mellettünk, mi pedig biztosítottuk, hogy folyamatos legyen a mobilitásuk. 2021-2022-ben rekordközeli értékesítésről számolhattunk be a megrendeléseket tekintve, részben az előrehozott vásárlások miatt is, ezért az előttünk álló időszak mindenképpen nagy kihívásokat tartogat számunkra.

A közeli jövő ugyanakkor sok új modellt is tartogat.

Nem megyünk üres kézzel a jövő évek, és minden lehetséges módon támogatjuk az értékesítést. Már a 2023-as év is az új modellektől volt hangos, ekkor érkezett a piacra az ID. Buzz és az Amarok, 2024-ben pedig jön az ID. Buzz hosszú tengelytávú változata, ami a legjobban testesíti meg ennek a modellnek az eredeti koncepcióját, összeköti a tradíciót a jövővel, és az emocionális formát jövőbemutató technológiával párosítja. Nem sokkal később követi a sportos, összerékajtott GTX változat, a Cargo kivitel pedig még inkább megtalálta a közönségét, hiszen egy eleve elektromosnak tervezett haszonjarmű, nagyon jól használható raktérrel és kiemelkedő hatótávval. Nagy jövő áll az ID. Buzz előtt, bízunk benne, hogy ez a modell legalább olyan helyet tud szerezni a jövő elektromos autóinak piacán, mint amit a T1 szerzett ötven évvel ezelőtt a kishaszonjarművek között.



Sikeresen vezettük be az Amarokot is, amelynek vásárlói nagyra értékelik, hogy az autójuk mind megjelenésében, mind műszakilag, mind használhatóságában felér ahhoz, amit a Volkswagentől elvárnak. Az ügyfelek elsősorban a csúcsmo-
delleket keresik, mint az Aventura és a Panamericana, a V6-os technika nagyon meggyőző, ráadásul készletről is tudjuk adni a modellt. Amit szoknunk kell, az a dél-afrikai gyártás miatt a kicsivel hosszabb szállítási határidő, de ehhez az ügyfelek és mi is hozzászoktunk a pandémia alatt. 2024-ben mutatkozik be a márka alappilléreinek számító Transporter új generációja, a jövőnek megfelelő elektromosított technikával, és bár részleteket még nem árulhatok el róla, de már láttam az autót, és nagyszerűen néz ki. Szintén ekkor érkezik az új California, aminek a koncepcióját már megmutattuk, ez a nagyobb belső terével és a kétoldali tolóajtójával megtartotta eddig értékeit, de újakat is hozzáad a használhatóság terén. Magyarországon nem nagy szegmens a lakóautóké, de a minket választó ügyfelek nagyon elégedettek velünk.

**Hogyan tudnak a megváltozott piaci kör-
ülményekhez alkalmazkodni a márkake-
reskedések?**

A márkakereskedői hálózat nagyon fontos eleme az értékláncunknak, és azt gondoljuk, hogy a jól működő hálózat nélkül nem tartana ott ez a márka, ahol tart. Ez igaz az értékesítésre és a szervizre is, hiszen a szerviz adja el a következő autót, és biztosítja az ügyfelek folyamatos mobilitását és elégedettségét. Gyárthatunk bármennyire jó autót, eladhatjuk bármilyen profi módon, ha a szervizekben nem gondozzuk megfelelően az ügyfeleket, akkor nem lehetünk sikeresek. Ebben a márkakereskedői hálózatunk a méréseink szerint is az élen jár. Másrészt a Volkswagen Haszonjarművek esetén egy prémiumtermékről beszélünk, az autóinkat nem az árunk adja el, ezért megfelelően kell érvelni az ügyfelek felé, megtalálni a számukra legmegfelelőbb megoldást, és ezt csak profi és jól képzett, lelkes és elkötelezett csapattal lehet megcsinálni. A piac legjobb minőségű márkakereskedői hálózatán belül is a Lukács és Tamás az egyik kedvenc partnerem, és amikor 25 évvel ezelőtt elkezdtem marketingesként dolgozni a cégnél, már akkor láttam, hogy az ügyfélközpontú munka, amit végeznek, mennyire példaértékű a többi kereskedés számára. Családias a légkör, és manapság nem mondható gyakorinak, de számunkra általános, hogy a kollégák évtizedek óta dolgoznak nálunk, mert igazából velük közösen viszik a céget. Persze az irányt a tulajdonosoknak kell megmutatniuk, de figyelnek arra, hogy a csapat fel tudjon sorakozni mögöttük, és mindig egy irányba húzzanak. Jelenleg a generációváltás is tartogat számunkra kihívásokat, de Katalin ügyesen koordinálja a folyamatot, Balázs pedig elég-
gké képzett ahhoz, hogy ennek a feladatnak maradéktalanul megfeleljen.



KISS PÁL

A PORSCHE HUNGARIA SZERVIZÉRTÉKESÍTÉSI IGAZGATÓJA

„A négyéves garancia lejárta után nagy hangsúlyt kell fektetnünk arra, hogy a tulajdonosaik továbbra is márkaszervizbe hordják az autóikat, ami részünkről még aktívabb marketinget követel meg” – mondja Kiss Pál, aki szerint a négy évnél idősebb autókra szabott, kedvezményes ajánlataik hírét, mint a Szerviz 4+ és a Karoszszeria 4+ még szélesebb körben, új csatornákon kell eljuttatniuk az ügyfelekhez. Az újonnan eladott autók száma ugyanis a jelenlegi gazdasági környezetben csökken, és ennek hatása majd az elkövetkezendő években jelentkezik a márkaszervizekben: kevesebb autót visznek karbantartásra vagy javításra, és a szervizelendő autók kora is változik, hiszen a tulajdonosok várhatóan hosszabb ideig tartják

„AZ ÜGYFÉLCENTRIKUS KISZOLGÁLÁS TERÉN PÉLDAÉRTÉKŰ A LUKÁCS ÉS TAMÁS”

AKIK A KEZDETEK ÓTA PARTNEREK

meg az autóikat, ezért még fontosabbá válik az értékének hosszú távon való megőrzése. „A márkaszervizeknek is részt kell venniük a marketingkommunikációban, és ami számunkra ennél is fontosabb, meg kell tartaniuk, és fejleszteniük kell a róluk kialakult pozitív képet, amit az ügyfelek maximális elégedettségének biztosításával érhetnek el. Ennek alapja az elkötelezett, magasan képzett szakembergárda, a gyári előírásokhoz, eredeti alkatrészekhez és tartozékokhoz való ragaszkodás. A hibrid és elektromos hajtásláncok térnyerése miatt elengedhetetlen a munkatársak folyamatos képzése, és ez vonatkozik az asszisztens rendszerek vagy a digitális szolgáltatások ismeretanyagára is.” Kiss Pál szerint minden márkaszerviznek a lehető legmagasabb minőségben kell kiszolgáltatnia a vonzáskörzetébe tartozó ügyfeleket, ez pedig az importőrrel való szoros marketing- és szakmai együttműködés, a gyári előírások betartása, a kitűzött célok teljesítése révén lehetséges. A Lukács és Tamásról csak jókat tud mondani: „Az egyik legaktívabb, legnyitottabb partnerünk, mindig számíthatunk rájuk új értékesítési programjaink bevezetésében és alkalmazásában” – mondja Kiss Pál, aki szerint a jó ügyfélkapcsolat alapja a csapatmunka, a jól szervezett munkafolyamatok és a folyamatos kapcsolattartás az ügyfelekkel.

A LUKÁCS ÉS TAMÁSNÁL JÓL TUDJÁK, HOGY AZ ÉRTÉKESÍTÉS MELLETT LEGALÁBB AKKORA, HA NEM NAGYOBB HANGSÚLYT KELL FORDÍTANI A VEVŐSZOLGÁLATRA, AMIT RENGETEG ELÉGEDETT ÜGYFELÜK IGAZOLHAT. A PORSCHE HUNGARIA NÉGY OLYAN MUNKATÁRSA VILÁGÍT RÁ A KERESKEDÉS SIKERÉNEK KULCSÁRA, AKIVEL MÁR A KEZDETEK ÓTA EGYÜTT DOLGOZNAK.

MARKOS LÁSZLÓ

A PORSCHE HUNGARIA MŰSZAKI ÉS VEVŐSZOLGÁLATI IGAZGATÓJA

„Egy korszerű családi autó elektronikai hálózata sokszor bonyolultabb rendszer, mint egy nagy irodaház teljes informatikai infrastruktúrája” – állítja Markos László, aki a 2022-ben átadott Innovációs és Tréning Centrum vezetőjeként rendkívüli rálátással rendelkezik az autóipar műszaki újdonságaira. Míg azonban az irodaházakat hálózati informatikusok, helpdesk munkatársak felügyelik a nap huszonnégy órájában, addig az autóknál a rossz utak okozta rázkódással, a hőmérséklet folyamatos ingadozásával, páratartalommal, esővel, jéggel vagy tűnő napsütéssel is számolni kell. László rávilágít arra, hogy egy mai korszerű autót kezelő szervizmunkatártnak egy rendszerinformatikus képességeivel is rendelkeznie kell amellet, hogy gyakran nem egyszerű művelet szétszerelni egy autót, mire az elektronikája hozzáférhetővé válik. De vajon tényleg szükség van ennyire komplikált fedélzeti rendszerekre? Markos László szerint a biztonsági elvárások és a szigorodó környezetvédelmi előírások nem sok választási lehetőséget hagynak a konstruktőrök számára, ráadásul az elektromos hajtású járművekhez teljesen új eljárásokat és szemléletet kellett elsajátítani.

De vajon érthet minden egyes márkaszerviz a korszerű autók teljes felszereltségéhez? „Egy jól képzett márkaszerviz igen, és a Lukács és Tamásnál ez egy nagybetűs igen” – véli László, szerinte ugyanis egy olyan Volkswagen-genetikájú márkaszervizről van szó, ahol gyári előírás szerinti célszámok, diagnosztikai berendezések teljes köre rendelkezésre áll, ahol a munkafelvévők, szerviztechnikusok, járműszerelők és az őket támogató munkatársak a minden évben megújuló

technikákat és módszereket a gyári oktatási rendszer szerinti tréningeken sajátítják el. Egy autó azonban sokkal több, mint a műszaki újdonságok halmaza, vagy egyszerű használati tárgy, hiszen a szabadság jelképe, és a családok egyik legnagyobb beruházása is egyben, ezért egy sikeres márkaszerviznek a technokrata szemléletet felülmúlva, az időnként feszült igényeinket is teljes higgadtsággal és barátságosan kell tudni kiszolgálni. László szerint „az autókerekelemben és járműfenntartásban eltöltött évtizedekre visszatekintve a Lukács és Tamás e tekintetben is példaértékű, hiszen kiemelkedő hangsúlyt fordítanak az ügyfélcentrikus kiszolgálásra, az ügyfelek mobilitásának támogatására, ezt pedig a cégvezetés a kulturális életben és karitatív területen mutatott aktivitása színesíti.”



POÓR SZABOLCS

ALKATRÉSZKÖZPONT IGAZGATÓ, PORSCHE
HUNGARIA PARTS CENTER

„A Parts Center több tízezerféle alkatrész pontos és gyors kiszolgálását teszi lehetővé a márkaszervizek, így a Lukács és Tamás részére is” – mondja a logisztikai bázis működéséről Poór Szabolcs igazgató, aki már 21 éve dolgozik a Porsche Hungariánál a márkaszervizekkel, köztük a Lukács és Tamással is.

**A BUDAÖRSI KÖZPONT
IMMÁR HARMINC ÉVE
LÁTJA EL ALKATRÉSZEKKEL
ÉS TARTOZÉKOKKAL
A MÁRKASZERVIZEKET
ÉS KERESKEDÉSEKET.**

Az alkatrész- és szervizhálózat rohamos bővülése indokolta a beruházást, amely nemcsak országosan, hanem regionális szinten is kiszolgálja a csoporthoz tartozó márkák alkatrészigényeit. 2002 májusában kezdődött az építése, majd 2003. április elsején kezdte meg működését a Parts Center, a hálózat bővülésével és a kereslet növekedésével együtt pedig 2007-ben egy újabb beruházással csaknem a duplájára növelték az alapterületét. Poór Szabolcs szerint „a magas szintű kiszolgáláshoz rendkívül fontos, hogy az egyre bővülő modellpalettához a szervizhálózat bármely egységében megbízhatóan és gyorsan rendelkezésre álljanak a megfelelő alkatrészek” – majd hozzátette, hogy mindez felkészült és folyamatosan fejlődő rendszert és magas szintű informatikai támogatást igényel. „A márkaszervizek a helyes és pon-

tos alkatrészigény-meghatározással tudnak a leginkább hozzájárulni a szervizfolyamat sikeréhez, és ezáltal az ügyfelek elégedettségéhez” – mutat rá az együttműködés titkára a Parts Center igazgatója.



ANDRÁSI ÉVA

TRÉNER, TRÉNINGMENEDZSER

1998 óta dolgozik a Porsche Hungariánál, ezért András Éva elmondhatja, hogy szinte a kezdetektől kapcsolatban áll a Lukács és Tamással. Az importőrnél értékesítési asszisztensi pozícióban kezdett, amikor főleg rendezvények, üzleti utak terén működtek együtt, majd 2014 óta a Volkswagen márká tréningmenedzsere, azóta az értékesítők és a konnektivitás szakértő munkatársak képzése és fejlesztése kapcsán dolgoznak együtt. A járművek technikai fejlődésének köszönhetően pedig szinte mindennapos ez a kapcsolat, amikor az értékesítő és akár szervizes kollégákkal is megoldhatatlannak tűnő kérdésekben segítenek egymásnak.

Éva szerint a Lukács és Tamás mindig is különlegesnek számított az autókereskedők között. „Különlegességük a hitvallásukban, ügyfélközpontúságukban, hozzáállásukban rejlik, melyek olyan értékek, amelyekre az elszemélytelenedő, rohanó világunkban különösen szükség van” – vallja, és hozzáteszi, hogy bár az ügyfeleket mindig a Volkswagentől megszokott rendezett, letisztult környezet várja, mégis nagyon barátságos, családias a légkör. Fontosnak tartja azt is, hogy a munkatársak magasan képzettek, az értékesítők eredményei jóval az országos átlag feletti, ez is hozzájárul a professzionális kiszolgáláshoz. Éva szerint a siker titka, hogy a cégvezetés állandóan törekszik az innovációk bevezetésére: „Kati és Balázs mindig is nyitottak voltak arra, hogy kipróbáljanak olyan ötleteket, melyekkel mások előtt járhatnak. Ez a fajta nyitottság és vállalkozószellem is kiemeli a márkakereskedést a tömegből.”

Az importőr képzési programjai között az értékesítők fejlesztése mellett nagy hangsúlyt fektetnek a márkakereskedések

tulajdonosainak, ügyvezetőinek képzésére is. Éva a Dealer Principal program keretében is együtt dolgozik Balázssal, és hatalmas megtiszteltetésnek tartja, hogy jó néhány szervezetfejlesztési és képzési kérdésben kikéri a véleményét, és együtt tudnak gondolkodni a megoldásokon. „Számomra ez nem csupán szakmai szempontból, hanem emberi és munkatársi szempontból is különösen értékes” – jellemzi kapcsolatukat András Éva, aki szívből reméli, hogy sok közös projekten dolgozhat még velük a jövőben.



Lukács és Tamás



„KITALÁLJUK EGYMÁS GONDOLATAIT”



GENERÁCIÓK EGYMÁS MELLETT A MUNKATÁRSAKNÁL

A GENERÁCIÓVÁLTÁS TÉMÁJA A CÉGEN BELÜL A MUNKATÁRSOK KÖZT IS MEGJELENIK. EGY-EGY FELADATKÖRRE ÉRKEZNEK ÚJAK, TANULNAK A RÉGIEKTŐL, DE MIVEL A VILÁG GYORSAN VÁLTOZIK, A RÉGIEK IS TANULHATNAK AZ ÚJAKTÓL, ELSŐSORBAN TECHNIKAI DOLGOKAT. DE MONDJÁK EL INKÁBB ŐK, HOGYAN ÉLIK MEG A GENERÁCIÓVÁLTÁST, MIT TANULNAK EGYMÁSTÓL, ÉS MILYEN A LUKÁCS ÉS TAMÁSNÁL A CSAPATMUNKA.

Biróné Sulyan Zsuzsanna senior pénzügyi könyvelési tanácsadó és Sági Nikolett Gréta pénzügyi asszisztens

„Esetünkben Nikinek az informatikai rész flotabbul megy, és bennünket is tanít rá, mi pedig a gyakorlati tudásunkat igyekszünk neki átadni – foglalta össze a helyzetet Zsuzsanna. – Szerencsére Niki érdeklődő, mindig kérdez, ez nagyon jó tulajdonsága. Nem önfejűen, ötletszerűen áll neki a feladatoknak, hanem mindig tudni akarja, mit végez.”

NIKOLETT LASSAN NÉGY ÉVE VAN ITT, AMIKOR ELŐSZÖR ÉRKEZETT, MINDEN IDEGEN VOLT A SZÁMÁRA, AZ ITTENI KÖNYVELÉSI TECHNIKÁK IS. „EGYBŐL AZ ISKOLA UTÁN KERÜLTEM IDE, FOKOZATOSAN TANULTAM ITT IS, ÉS EGYÜTT PRÓBÁLTUK MEG KIALAKÍTANI A MINDENKI SZÁMÁRA MEGFELELŐ RENDSZERT. EZ AZ ELSŐ MUNKAHELYEM, ÉS NAGYON ÖRÜLÖK, HOGY IDE KERÜLTEM, RENGETEGET FEJLŐDTEM ITT.”

Esetükben is igaz, ami áthatja a céget, hogy a fiatalok és idősebbek remekül kiegészítik egymást, olyannyira, hogy Nikolett nem is érti a generációs szakadékot, mert „annak ellenére, hogy fiatalabb vagyok, remekül megértem őket, és jól is érzem magamat velük.” Vagy ahogy Zsuzsanna mondja, már „kitaláljuk egymás gondolatait is, és tudjuk egymást helyettesíteni, ami nagy könnyebbség.”





**German Attila értékesítő
és Fockter Olivér logisztikai munkatárs**

A Lukács és Tamás híres családias hangulatának egyik letéteményese az értékesítő munkatárs, aki a generációváltás témájához kapcsolódva úgy mutatkozott be: „German Attila, a múlt”. Fiatalabb kollégája vette a lapot, és mint „a jövő” mutatta be magát, aztán kiderült, hogy mindketten tudnak komolyak is lenni.

**„SZERINTEM MOST IS UGYANÚGY
KELL AUTÓT ELADNI, MINT 25
ÉVE, MERT MINDEGY, HOGY
AZ AZ AUTÓ ELEKTROMOS
VAGY ROBBANÓMOTOROS,
AZ EMBEREKHEZ UGYANÚGY
KELL VISZONYULNI – FEDTE FEL
AZ ARS POETICÁJÁT ATTILA. –
KEDVESNEK, EMPATIKUSNAK
KELL LENNI, ÉS AKKOR
A 21. SZÁZADBAN IS CÉLBA
ÉR AZ EMBER. MINDENKI
NORMÁLIS KISZOLGÁLÁSRA
VÁGYIK MA IS.”**

Olivér bő egy éve van a cégnél, nagyjából átlátja, amit az értékesítés csinál, utána pedig jön a maga területe, forgalomba helyezni az autót, rendszámot tenni rá: „Ami az értékesítés után történik, az teljes mértékig az én kezemben van, biztosítjuk a háttérrel az eladott autókhoz. És ha nincs is szorosan vett közös szakmai terület, más kérdésekben, akár az élet nagy dolgaiban fordulhatok Attilához vagy bárkihez, nem érződik semennyire a korkülönbség.”



**FIXNEK NEM
MONDHATUNK SEMMIT,
MERT MINDEGYIK KOCSI
MÁS FORMÁJÚ, MÁSKÉPP
VANNAK A RÖGZÍTÉSEK.**

**Holics József és Riedel Ruben Alex
karosszéria lakatosok**

„A fiatalabbak jobban jártasak a számítógépes rendszerben, mint én, és ma már nagyon sok alkalommal számítógépen kell megnéznünk, mit hogyan kell csinálnunk. Nekik ez jobban megy” – kezdte József.

Ruben gyorsan megjegyezte, hogy ez talán igaz, de „a mi szakmánk pont olyan, amiben a beletett sok év és tapasztalat nem elkerülhető. Hiába van számítógép, egy olyan munkafolyamatot kell csinálni, ami 25 ezredjére sokkal egyszerűbb és gyorsabb, mint elsőre, másodikra. Például egy horpadás javításánál vagy bármilyen hegesztésnél rengeteget

segíthet a sokéves munkatapasztalat, és ott nem jár akkora előnnyel a számítógép ismerete.” Gyakorlandó mesterfogás lehet Ruben szerint a különböző típusok más-más kötési módjait kiismerni, szegecselést, csavarozást, hegesztést és már ragasztást egyaránt alkalmaznak a gyártók, igazán „fixnek nem mondhatunk semmit, mert mindegyik kocsi más formájú, másképp vannak a rögzítések.”

Izgalmasak az elektromos autók is, amelyeket minden munka előtt teljesen áramtalanítani kell, de volt már olyan komoly törés nálunk, ami miatt az akkupakkot ki kellett venni, hogy dolgozni tudjunk. Eddig minden autót megjavítottunk, amire megrendelés érkezett.



Biró Lajos épületgondnok különleges helyzetben van: 1999-ben, két évvel a felesége után érkezett a céghez, és 2005 óta már a lányuk, Judit is itt dolgozik. Műszaki karbantartóként nincs két egyforma napja, amikor építkeztek, ő csinálta az ösz-

szes nyílászárót, olykor viszont a karosszériásoknak is besegít. „Szeretem a változatos munkát, ha kiabálnak, hogy gyere, gond van, oldjuk meg” – olyankor megy, mert az ő pozíciójában nincs munka, amit el lehetne halasztani. Vannak azért persze rutinmunkák is, mint a fűtési szezon elején a kazánokat beállítani, és csinál segélyszolgálatot is, azaz trailerrel autót ment. Elektromos autót is mentett már, de másfél év alatt csak kettőt-hármat; megtörtént, hogy az indításért felelős kis akku merült le, és hiába volt rengeteg áram a hajtáslánc akkupakkjában, beindítani nem lehetett.

Dalmadi Győző autóvilla-mossági szerelő 1997 óta dolgozik a cégnél, az azóta történt változásokra nyomban műszaki megközelítést alkalmaz: „Van egyáltalán mértékegység kifejezni a változást?” A legkevesebb, ha óriásinak nevezzük. A munka informatikai része okoz már némi nehézséget neki, mert rendkívül komplex az autón belüli és a kifelé szóló kommunikáció, említ is egy példát, amikor egy kolléga beparkolt a műhelybe, de addigra már a cég megkapta az e-mailt annak fékhíbjáról – amit esetleg a vezető még nem is érezhet. Adott esetben tehát akár a cégtől szólhatnak az ügyfélnek, hogy van valami probléma az autóval, míg „régén” hallgatták, mi zörög, hol zörög. 46 éve kezdte a szakmát, három évtizede foglalkozik VW-vel, és még látta Balázst „gyerekként kis biciklivel körözni a műhely körül”. Volt, amikor egyedül vitte a műhelyt, ma a fiatalabbakkal együtt, ami viszont állandó: mindig volt munka, mindig volt ügyfél, a jól végzett munkával pedig megalapozták a Lukács és Tamás régiós jó hírét.



A LUKÁCS ÉS TAMÁS JUBILÁLÓ MUNKATÁRSAI

Benyusovics Ervin garanciális ügyintéző, műszaki vizsgabiztos 1997-ben kezdett. Akkor még kis létszámmal működött a cég: „Több poszton játszottunk, besegítettünk a munkafelvételbe, a pénztárnak, a raktárnak, és a kis létszámnak köszönhetően mindenkinek jutott tesztautó, és mindenkit ismertünk, még a kollégák családtagjait is, akik szintén részt vettek a céges rendezvényeken.” Később, a tízéves évfordulón egy kollégájával közösen készített fotós-videós összeállítást vetítettek le, majd eljött 2008 is, az egyetlen év, amit megsínyllett a sokat emlegetett családi hangulat. Ervin festett is, főként tájképeket, és az egyik modellbemutatót az ő festményeinek kiállítása kísérte – egy képet Katalinéknek is adott ajándékba. A munkakörében komoly változások zajlottak le: eleinte nem volt az ISO minősítés rendszere, papíralapú volt minden szakirodalom, míg ma minden információ a gyári portálon át áramlik, ahol újdonság, hogy már fotókat is tudnak csatolni egy webes felületen. Ervin még egy szakmai sikerről is beszámolt: országos döntőbe jutott egy legjobb elméleti teszttel, de a gyakorlatra nem volt akkora rálátása, így végül a hatodik helyet érte el.

(Az ebbe a blokkba is beillő German Attila és Biróné Sulyan Zsuzsanna megszólalását fentebb, a „generációváltók” közt idézzük – a szerk.)



„ITT ÚGY ÜLNEK LE AZ ÜGYFELEK, MINT AKIK HAZATÉRTEK”

A CÉG MINDIG IS BÜSZKE VOLT A HUZAMOSABB IDEJE ITT DOLGOZÓ MUNKATÁRSAIRA, EZÉRT NEMCSAK ÖSSZEÁLLÍTOTTA A JUBILÁLÓK LISTÁJÁT, DE EZT MINDJÁRT FEL IS OSZTOTTA HÁROM RÉSZRE: A LEGALÁBB 25, A LEGALÁBB 15 ÉS A LEGALÁBB 10 ÉVE NÁLUK DOLGOZÓKRA. NÉZZÜK, KIK ŐK, ÉS MIT JELENT SZÁMUKRA A LUKÁCS ÉS TAMÁS! (A képek melletti szám a cégnél töltött időre utal.)

Horváth Kornélia pénztáros, könyvelő hivatalosan 2006-ban került a cég állományába, de előtte már két-három évig külsőként segített a könyvelésben. Bár jelenleg egy saját kis irodája van, azért a családi hangulatból ő sem marad ki, a napi közös tevékenységekben ugyanúgy részt vesz, mint a csapatépítőkön. A csapatot persze a nehéz idők átvészélése is építi, csak „még jobban megerősített és összehozott bennünket”, ahogy Kornélia emlékezik. Számára a családi közeg is kulcsfontosságú, miután volt már olyan munkahelye, ahová nem örömmel járt be – itt ilyen nem fordul elő, ha „esetleg probléma lenne, akkor mindannyian azon vagyunk, hogy megoldjuk ezeket.”



Lőrincz Imre 2002-ben autószerelőként kezdett, 2005 óta raktárvezető; akkor még a falra vetítettek ki robbantott ábrákat (mikrofilm-vetítővel – a szerk.) és az azóta korszerűbb, finomabb, kezelhetőbb lett. Válságos időket is átvészelték együtt, ahogy Imre fogalmaz, a nagyon nagy sikerek és a mélypontok olyanok voltak, akár „a Himalája, illetve a Fekete-tenger alja”. A legújabb változásokról, azaz Balázs nagyobb szerephez jutásáról azt mondja, részletesebb, precízebb iránymutatásokat kapnak most, és érezhetően más a dinamika, nagyobb a lendület. Ezzel együtt a családi hangulat marad, már csak a létszámból adódóan is: „Egy területen vagyunk, és még pont annyian, hogy ne tudjunk elhidegülni egymástól. Az ügyfeleket is név szerint ismerjük, ami sokkal bensőségesebb, mint egy futószalag-szerű üzemben dolgozni.”



Rédl Nándor autószerelő 2007 januárjában érkezett, egy évvel a gazdasági válság előtt. Eleinte kevesebb probléma volt, most viszont már időigényesebbek a munkák, jobban oda kell figyelni, mert folyamatosan követni kell a típusok változását, ezen belül főleg az elektronika fejlődik sokat. Ma már sokkal több az autószerelő kolléga, ami viszont változatlan, az a jó hangulat, és az, hogy a kollégák kijönnek egymással. Még a nehéz időkben sem küldtek el senkit, olyan volt, aki magától elment, ami nem ugyanaz. Idén már több csapatépítőt is tartottunk, gokartozni, paintballozni, jetskizni is elmentünk, és főztünk, kirándultunk is együtt.





15+

Biró Judit asszisztens (2005) szülei mindketten a Lukács és Tamás kötelékében dolgoznak, és nem túlzás azt írni, hogy Judit jóformán beleszületett ebbe a világba. „Szinte még gyerek voltam, amikor a megnyitott a szalon – emlékezett. – Először a cég »VW Karnevál« néven futó, váci felvonulással egybekötött egyéves szülinapi rendezvényén vettem részt hostessként, onnantól pedig ezek a felkérések rendszeressé váltak hasonló eseményeken, modellbemutatókon.” Ha valaki, ő mesélhet a családi légkörről, elvégre

Biróék triója összesen immár hét évtizedet húzott le a vállalatnál: Zsuzsanna 27, Lajos 25, Judit 18 évet. Juditot először „adategyeztető hívások elvégzésére” kérték fel, majd állásajánlatot is kapott, amit elfogadott. Volt információpultos, marketingasszisztens, majd újra infopultos, mostanra kulcsfigura lett, aki a saját munkája mellett több kollégát is tud helyettesíteni a szabadságok alatt. „Mindig emberek, ügyfelek között voltam – jegyzi meg. – Az egyik feladatom hívni az ügyfeleket esedékes szervizre vagy műszaki érvényesség lejárta előtt, ilyenkor sokan hálálkodnak, mert elfelejtették az időpontokat, és ez bizony nagyon jól esik.”

Csuka Zoltán szerviztanácsadó ugyancsak 2005 óta van a fedélzeten, a feladatköre változatlan, de míg eleinte egy fehér A4-es papíron vezették a szerviz-előjegyzést, a javítások várható idejét, most már ezt is programban vezetik. „Eleinte nem szívesen fogadtuk, bonyolultnak, nehezen áttekinthetőnek tűnt, de idővel hozzáedződünk, mert olyan mennyiségű munka lett, amit már nem lehet egy kockás füzetben vezetni – mesélte Zoltán. – Rengeteg előnnyel jár, ugyanakkor megvan az a hátránya, hogy kiszolgáltatjuk magunkat a technológiának, elszakadunk a régi, biztos pontoktól, amihez már nem tudunk visszanyúlni, és egy egyszerű áramszünet vagy internetes leállás miatt mindenki malmozik, mert semmi nem működik nélküle.” Ebből azért katasztrófa nem történt, kisebb bonyodalmak igen, de már ezek megoldására is ki-

dolgoztak módszereket. És a jó visszajelzések is sokat adnak, például vannak vizsztatőrő ügyfelek, akik „évek után jelennek meg újra, tágira nyílt szemmel kérdezik, hogy »úristen, maga még itt?«, majd úgy ülnek le, mint akik hazatértek.”



15+

Földvári Józsefné ügyvezetői házvezető (2004) alapvetően Katalinnál segít, és időnként bejár a céghez. „Bemegyek, hozom a törölkendőket az autókhoz, illetve a tiszta törölközőket a fiúknak. Katalin szokta mondani, ha én nem lennék, akkor ő nem lehetne az, aki. Már több mint 22 éve segítünk náluk, a cégnél igazából az évzárókon veszek részt, nagy ritkán a csapatépítőkön. Kiránduláson is voltam már, autógyárba is látogattunk, a lányokat jól ismerem, a fiúkat kevésbé, bár ők is mindig nagyon kedvesen fogadnak. Nekem ők olyanok, mint a második családom, sosem éreztem fárasztónak bejönni dolgozni” – foglalja össze. Miután egy unokatestvéri ajánlásra annak idején a családba került, már több generáció felnövése volt a szemtanúja, ezért nem csoda, hogy azt mondja: „Az unokáik már olyanok, mintha az enyéme lennének. Katalinné mindig megköszönik a segítségemet, nem lehet szavakba önteni, mennyire hálásak ezért, és mennyire jól esik ez nekem.”



15+



10+

Rajcsányi Brigitta értékesítési asszisztens azon kevesek közé tartozik, aki a beszélgetésünk idején kerekén tíz éve volt a cégnél, hiszen 2013-ban kezdett. „Melinda szülése az én pozíciómat is érintette, hiszen fél évre értékesítési asszisztensből szervizasszisztens lettem” – világít rá egy könnyed megjegyzéssel a cégnél uralkodó családi viszonyokra Brigitta. Alapvetően a gyári programok ismerete miatt választották egy külsős helyett Brigittát, aki aztán később szülei szabadságra ment. Amikor a fia másfél éves lett, beütött a koronavírus, és csak heti két napban kellett bejárnia dolgozni, amit „talált időnek” élt meg. Azóta visszaállt minden a rendes kerékvágásba, de Brigitta már készül egy új helyzetre, amikor a vevők egyre inkább online veszik majd meg az autókat, azokra „még mindig kell biztosítás, és köthetem én, de eladni nem mi fogjuk”.



10+

Márczy Gergő 2012-ben szerviztanácsadóként került a Lukács és Tamáshoz, néhány kollégáját már ismerte is a városból, így nem csoda, hogy zökkenőmentesen illeszkedett be az amúgy is segítőkész és barátságos csapatba. Mint mondja, a cég „az élet minden területén törődik” a munkatársaival, több barátság is kialakult ennek köszönhetően, és együtt minden akadályt legyőztek. Négy év után váltott, kárszakértői és lakatos-fé-

elbizonytalanodott, a támogató csapat segítségével végül az idő igazolta a döntést. „Az elmúlt hat-hét évben minimum megkétszereződött a nyitott munkalapok, és a beáramló autók száma, továbbá jelentős technológiai fejlődés zajlott, zajlik. Mások az eszközök, az anyagok, más az informatikai háttér és a kollégák képzése is” – foglalja össze. Rengeteg az újdonság az elektromos autókkal és hibridekkel, Gergő pedig – ahogy az egész vállalat – folyamatosan lépést tart a fejlődéssel.

Lőrincz Melinda minőségirányítási asszisztens, IT-koordinátor 2010-ban még szervizasszisztensként kezdett a Lukács és Tamásnál, ahol „a napjaim nagyobb része vidám hangulatban telik”. Ugyan az itt töltött 13 év alatt „voltak nehézségek, de mivel jó kollégákkal dolgoztam és dolgozom együtt a mai napig, így ezeket közösen leküzdöttük.” A nehézségek mellett sok öröm is érte az évek során, az egyik ezek közül, hogy itt ismerte meg a férjét. 2018 végén ment szülei szabadságra, majd közel három év után tért vissza, de a korábbi helyett egy teljesen új munkakörbe, minőségirányítási asszisztensnek és IT-koordinátornak. „Úgy érzem, képes vagyok megbirkózni az új kihívással, mert a kedvem és az energiám töretlen, ráadásul ezt a feladatot is ugyanúgy szeretem, akár az előzőt!” – foglalja össze a rá jellemző magával ragadó lelkesedéssel.

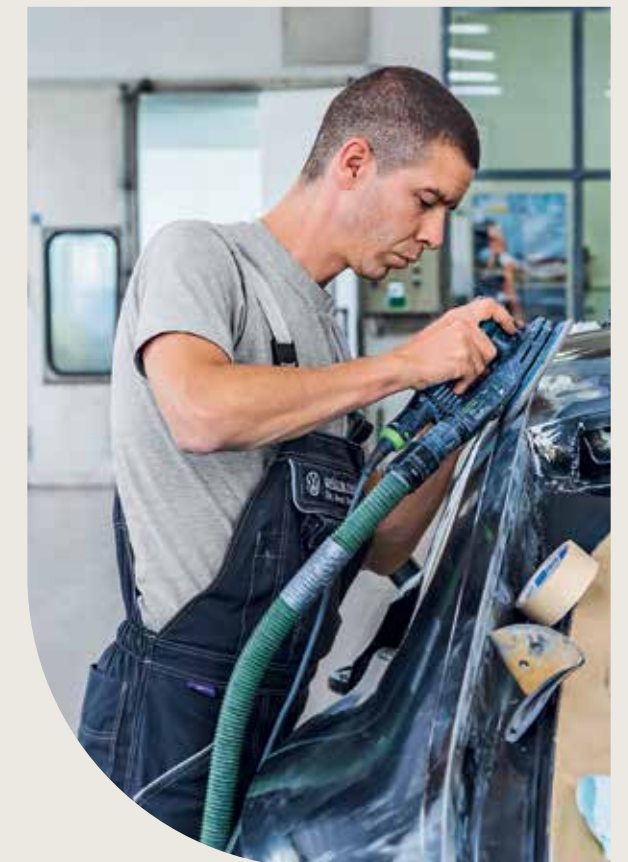


10+

LUKÁCS ÉS TAMÁS MÁRKA- KERESKEDÉS ÉS SZERVIZ KÉPEKBEN



AZ 1997-BEN MEGNYITOTT MÁRKA-KERESKEDÉSÉBEN EDDIG ÖSSZESEN 27 EZER AUTÓT VÁSÁROLTAK AZ ÜGYFELEK, A SZERVIZBEN PEDIG 127 250 JAVÍTÁST VÉGEZTEK EL 27 ÉV ALATT. A LUKÁCS ÉS TAMÁS MUNKÁJÁNAK KIVÁLÓSÁGÁT SZÁMOS SZAKMAI DÍJON KÍVÜL A PARTNEREK ÉS ÜGYFELEK ELISMERÉSE IS TANÚSÍTJA.





„NYUGODTAN
MEHETNEK HOZZÁJUK
AZ ÜGYFELEK, MERT
TUDJÁK, HOGY OLYAN
KERESKEDÉSBE
MENNEK, AHOL
TÉNYLEG ODAFIGYELNEK
RÁJUK, ÉS NEM CSAK
EGY STRIGULÁT
JELENTENEK AZ AZNAPI
FELADATLISTÁN”

PAPP ZOLTÁN, VOLKSWAGEN
MÁRKAIGAZGATÓ



TAMÁS ANTAL EMLÉKÉRE

Ha szigorúan vett adminisztratív szempontból nem is, de hagyományban, örökségben felbecsülhetetlenül sokat köszönhet a cég az idén márciusban elhunyt Tamás Antalnak. Lukácsné Tamás Katalin édesapja, Lukács Balázs nagyapja oltotta be a családot az autózás szeretetével, az ő munkához való alázata, ügyfelek iránti elkötelezettsége, kitartása, fáradhatatlansága ivódott a család fiatalabb generációiba hosszú évtizedeken át.

Tamás Antal a Vas megyei Bő községben született 1943-ban, két lánytestvére közti középső gyermeknek. Az apját elvesztette a második világháború idején, valószínűleg hősi halált halt. Tamás Antal még gyerekként kitanulta a helyi kovácstól a mesterséget, szakmunkás képesítést is szerzett, és mint később kiderült, a jó műszaki érzékével párosulva ez egy nagyívű pályafutás kezdetét jelentette.

Már 18 évesen elhagyta a szülőfaluját, egy rövid tatai munka után Vácra költözött, ahol az ösztönös műszaki érzékét a DCM cementgyárban kamatoztatta. Az egész pályafutását meghatározta a rendkívüli szívóssága: rendszeresen járt Pestre a Vác környéki földeken termő gyümölcsöket árulni; feltett hét-nyolc rekeszt a motorja hátuljára, és mire a normál munkaidő kezdődött, már megjárta Pestet, olykor kettőt is fordulva. Ez a szívósság az egész pályafutását jellemezte.

Vácon ismerkedett meg a leendő feleségével, akivel rövid idő után házasságot kötöttek. Szépen gyarapodott a család, három gyerek, tíz unoka és tíz dédunoka örvendeztette meg Tamás Antalt, aki a munka és a családi élet

mellett aktív szerepet töltött be a helyi iparban és a katolikus közösségben is. Egy cikluson keresztül (1990-1994) az önkormányzat pénzügyi bizottságának tagja volt, majd utána nyolc éven át az Ipartestület elnöki tisztét töltötte be. Döntő szerepet vállalt egy, a várossal kötött együttműködési megállapodásban, ami mintegy másfél évtizeden át komolyan erősítette a váci iparosokat. Oszlopos tagja volt a Katolikus Férfiak Szövetségének, zárandoklatokat, közös kirándulásokat szervezett, segített a rászorulókon, adományozott az egyháznak, és nagyvonalú öszszeggel támogatta szülőfaluja, a bői templom felújítását is.

De maradjunk a szakmai pályafutásánál, amelynek egy pontján elvállalt egy érdekes feladatot: bejárt a pesti AFIT-ba (Autófenntartó Ipari Tröszt) a „kiválasztásokra”, és kapott is munkát a Vácon frissen megnyílt 3-as számú AFIT-ban, ahová a környék minden autóját bevitték javítani és karbantartani. Ott a leleményességének, habitusának, karizmájának köszönhetően rövid időn belül előbb csoportvezető, majd munkafelvező lett.

Később, a nyolcvanas évek végén maszek vállalkozást indított, épített egy profi, háromállásos szervizt. A rendszerváltás környékén jártunk, amikor sok minden nagyon új volt az országban, a nyugati autók különösen. Nem voltak árák, nem ismerték az új típusokat, nem voltak alkatrészek, szerelők sem nagyon, a jó szerelőnek pedig végképp nem volt konkurenciája. Ezzel aztán szinte korlátlan lehetőségek nyíltak meg egy ügyes kezű mester előtt.

Amíg nem lett Renault-kereskedő, Tamás Antal szívesen javított Volkswageneket. Idővel a szervizelés lett a fő profilja, ami kevésbé szezonális, és keresni is jobban lehetett vele. Ebben a világban megtalálta az egészséges egyensúlyt: jól élt belőle, miközben mindig becsületesen dolgozott. Aktív pályafutása után, a nyugdíjas éveiben a családnak, az unokáknak szentelte az életét, ami legalább annyira szólt a gyerekeinek is, akiknek ezzel komoly terheket vett le a válláról.

Katalin már gyerekként is besegített az édesapjának, például kartonpapírból vágott ki anyagot hengerfej-tömítéshez vagy légtelenítéskor nyomkodta a fékpedált. Az édesapja műhelyében ismerkedett meg a majdani férjével, így belecsöppent egy világba, amelyben később a saját jogán lett sikeres, és épített egy, a város határain messze túlnyúló ügyfélkörrel rendelkező kereskedést, amit ma már Tamás Antal unokájával, Lukács Balázssal közösen vezet.



TAMÁS ANTAL
1943–2023

Lukács és Tamás
2600 Vác, Kazinczy Lajos utca 1.
www.lukacsestamas.hu



ÉRTÉK.

REND.

Szeretet.



SKODA
Service



Haszonjárművek