

# A Pagát Gold lett a Nissan képviselője

## – Felsőkategóriás targonca-szolgáltatás

A Pagát Gold Zrt. közreműködésével egy, a korábbiaknál erőteljesebb magyarországi raktártechnikai- és targonca-értékesítési stratégiát követ a Nissan Forklift Europe. Szeptember eleje óta a Pagát Gold és a vele kapcsolatban tevékenykedő márkaképviselők a világ egyik vezető márkáját és az ehhez tartozó felsőkategóriás szolgáltatást kínálják ügyfeleiknek.

Új stratégiát követve, szeptember elején a mind-ezidáig a Komatsu hazai forgalmazásában és szervizhálózatának működtetésében jeleskedő Pagát Gold Zrt-t bízta meg gépeinek és berendezéseinek magyarországi értékesítésével és szervizelésével a Nissan.

### A japán cég magasra emelte a léccet budapesti székhelyű kiválasztottja előtt

Noha a Nissant anyagmozgató gépeiről és raktártechnikai megoldásairól világszerte ismert szereplőként jegyzik, ám eddig messze hírnevétől elmaradó arányban képviselte magát hazánkban. A napkeleti országból új irányt szabva keresték fel a Pagát Gold Zrt-t azzal az igénnyel, hogy az eddigi sikerekre alapozva vállalja fel a Nissan targoncák gyors ütemű magyarországi elterjesztését.

A jövő januárban alapításának 20. évfordulóját ünneplő Pagát Gold az ugyancsak japán székhelyű multi, a Komatsu vezérképviselőjeként magyarországi márká és piacépítésében nőtte ki magát. A Nissan-kapcsolat egy újabb sikeres fejezet lehet a cég történetében. A kétségtelenül rangot jelentő importőri szerep mellett szerviz tekintetében független státuszára ügyelő Pagát Gold magát a legnagyobb hazai forgalmazók közé sorolja, közvetlenül a gyári tulajdonosi háttérükre támaszkodó nagy versenytársak mögé.

Azt a tény, hogy egy ilyen világcég egy magyar tulajdonú vállalkozásba fektette a bizalmát, Szirányi Zoltán értékesítési vezető üzenet értékűnek tekinti. Üzenet a multi versenytársak felé, hogy a válság nemcsak multinacionális tőkeháttérrel élhető túl, és üzenet a vevők minden körének, hogy a magyar kis- és középvállalatok érdekeiért mindig nyíltan kiáll a Pagát ismét teljes erővel rendelkezésükre áll, megfelelő alázattal közelítve minden multi, illetve minden magyar tulajdonú céghez.

Szirányi Zoltán értékesítési vezető kifejtette, a Komatsu európai értékesítési stratégiájának megváltozása kissé váratlanul érte őket, miként a japán cég korábbi olasz partneréé, az OM Carelli Elevatori S.p.A és a Still együttműködése is. A kialakult helyzettel azonban nem ijedtek meg, hanem kihívást láttak benne. A Nissan megbízása megerősítette bennük a hitet, hogy a hazai kis- és középvállalatok meghatározó partnereként változatlanul megőrizhetik, illetve növelhetik szerepüket a magyar piacon, gyarapíthatják vevőik és bérlőik számát.

### Nissan-imázs hazai felépítése

Ennek érdekében már hozzáálltak a Nissan-imázs hazai felépítéséhez. Valahol ott kellett kezdeni, ahol 7 évvel ezelőtt a Komatsu-val, amikor Magyarországon egy kevésbé elterjedt világmárkát kellett bevezetniük.

A Komatsu - Nissan váltás külső jegyei, illetve az új arculata már látható a Pagát budapesti valamint a



Pagát Golddal szerződött vállalkozások telephelyein, irodáiban. A régi lobogót a Nissané váltja fel, a levélpapírra az új logó kerül. Elkészült a Nissan honlapja, átalakítják a forgalmazott típusok országos közösségi oldalait, átszerkesztik a targonca webáruház rendszert. Már megtartották a márkaképviselők első tanácskozását, felkészítést, s a piacépítésben most egy proaktív ajánlati időszak következik. Elsősorban olyan irányba terelik az értékesítő munkáját, hogy ismertessék meg az új terméket a piacon, és a lehető leggyorsabban növeljék az eladásait.

Szirányi Zoltán úgy látja, most nagy hullámvasúton utazik a szakma. „Ha egy cég le akarja cserélni targonca flottáját vagy tartós bérletet keres, akkor a döntések hosszú hónapok alatt születnek meg. A válság sem kedvez az ágazatnak. A múlt évben és az év elején csak a multik kértek ajánlatokat, kérdés, hogy nyílt üzleti ajánlatokat tesznek, vagy csak szűk körben néznek szét, döntéseik előre detemináltak vagy ajánlatkérés nélkül megújítják régi szerződéseiket. A magyar tulajdonú cégek tavaly elvtve kértek ajánlatot, még most tavasszal is csak ritkán. A kormányvál-

tás után a nyári hónapokban azonban erősödött a gépek iránti érdeklődésük, érezhető a bizalom, és az optimizmus. A targonca értékesítése erősen kötődik az eladóhoz, és ez vidéken különösen igaz. „A törzsvető körünket alkotó magyar vállalkozások vásárlásra és bérletre elsősorban megszokott helyi Partnerről kérnek ajánlatot, és ez így helyes” - mutat rá az értékesítés vezető. „Öröndetes módon egyre többé bízzák a javításokat is a helyi képviselőre, így a házson is helyben marad. A Pagát Gold és partnerei esetében ere adott a választási lehetőség a felhasználó ugyanazon feltétellel akár 24 szerződött szakműhelyben végezhető el a javítást az ország különböző pontján, függetlenül attól, hol vette a gépet. Minden szakmai támogatást megadunk a márkaképviselőknél, hiszen a célunk egyezik: elégedett, visszatérő vevő”. A Pagát ezért tartja fontosnak, hogy az ország minden szegletében ott legyen márkaképviselőin keresztül.

### Jó hír a Komatsu flottával dolgozó üzemeknek

Azzal, hogy a Komatsu felhagyott az európai gyártással, lazult, de nem szakadt meg a kapcsolata a Pagát Golddal. Mindkét fél tudja, hogy a vásárlói felé kötelezettségeik vannak. A Komatsu megbízható partnere maradt a Pagát, és vevőinek. Ez jó hír a Komatsu flottával dolgozó üzemeknek. A Komatsu tudomásul vette a Nissan melletti kiállást, s egyben jelezte, a váltás ellenére szándékozik megőrizni kapcsolatait márkahű magyarországi vevőivel. A továbbiakban ugyan Japánból szolgálja ki a piacot, de változatlanul számít a nagy tapasztalattal rendelkező korábbi üzleti partnerének támogatására. Így természetesen a KOMATSU gépek alkatrésze és szervizlátottsága, a gépek pótlása továbbra is biztonságosan megoldott.

A Pagát ajánlja minden jelenlegi és jövőbeni targonca felhasználónak, keresse a „Nissan Forklift” logót, és garantálja mindegyiküknek, aki rátalál, és ajánlatot kér, kiváló kiszolgálásban lesz része.

pagát®