



Press  
Corner

## Dossier Autosalon 2015

Hartelijk welkom op de 93ste editie van het autosalon van Brussel. In 2015 gaan we weer voor een 'kleine' versie van het jaarlijkse feest op wielen, maar kunnen we eigenlijk nog van 'klein' spreken als je ziet hoe divers de tentoongestelde modellen zijn? Bij Suzuki zien we het salon 'net als het nieuwe jaar' alleszins groot(s), want in 2015 zetten we de vernieuwing van ons gamma, waarvan de aftrap werd gegeven door de SX4 S-Cross, onverdroten verder.

Wat we 12 maanden geleden aankondigden, is nu bewaarheid geworden: ons merk is in volle herstel en onze beloften voor 2014 werden eens te meer gehouden. We hadden u immers beloofd dat we tot 2019 minstens één nieuw model per jaar zouden lanceren. In 2015 zullen er dat zelfs twee zijn. Voor we hierover uitweiden, is het tijd om kort de balans van het voorbije jaar op te maken.

2014 was een goed jaar voor Suzuki: we hebben meer dan 6.500 wagens aan de man en vrouw gebracht. Daarmee blijven we natuurlijk een Calimero, maar dit resultaat betekent toch een groei van bijna 20%, zodat we tot de sterkste stijgers behoren op een automarkt die nota bene stabiel is gebleven. Dankzij deze mooie score belandden we in België op een mooie derde plaats binnen de Japanse merken.

Wanneer we deze cijfers in detail bekijken, stellen we vast dat de Swift nog steeds het best presterende model in ons gamma is, maar de nieuwe bestseller wordt ongetwijfeld de S-Cross. De kwaliteiten die u hem hebt toegedicht, hebben ongetwijfeld bijgedragen tot zijn succesvolle start. Hij is zeker niet de meest extravagante in zijn segment, maar dankzij zijn zuinigheid, zijn uitzonderlijke weggedrag, zijn wendbaarheid en zijn competitieve prijzen is hij een schot in de roos.

Deze troeven hebben overigens niet enkel particuliere klanten kunnen bekoren: de S-Cross verovert stilaan ook zijn plaats in de nochtans erg kieskeurige fleetwereld. Zoals u weet, zocht en vond Suzuki zijn cliënteel eerder bij zelfstandigen en kmo's dan bij de grote vloten, maar door zijn interessante catalogusprijs en CO2-waarden is de S-Cross een voertuig waar je als user-chooser en als vlootbeheerder moeilijk omheen kunt.

Nu we het toch over fleet hebben: wij koesteren hoge verwachtingen voor onze volgende nieuwkomer, de Vitara, die u misschien al hebt kunnen ontdekken op het salon van Parijs. Want ook hij zal kwaliteiten naar voren schuiven die zwaar doorwegen in de fleetbalans 'en die vervat zitten in het Suzuki-DNA: scherpe tarieven en een lichtgewichtconstructie, die synoniem is met erg lage verbruiks- en emissiewaarden. Laat ons echter niet vooruitlopen op de zaken en geduldig de komst van de nieuwe Vitara afwachten?

Want voor het zover is, maakt nog een andere grote nieuwigheid zijn opwachting, eentje waarmee u intussen misschien al een testrit hebt kunnen maken. We hebben het natuurlijk over de Celerio, ons nieuwe stadswagentje. Nu ja, 'tje' is hier eigenlijk niet op zijn plaats, want zo klein is hij eigenlijk niet. Dit nieuwe model moet immers twee modellen ineens

vervangen ? geen sinecure, en een opdracht die hij allerminst licht opneemt. De uitdaging is immers groot. Enerzijds moet hij beter presteren dan de Splash, die ? laat ons eerlijk zijn ? er een eervolle maar eerder bescheiden loopbaan heeft opzitten. Anders gezegd: de Celerio moet de afgedwaalde klanten van de Wagon R heroveren, een missie waarin hij volgens ons perfect zal slagen dankzij zijn grote koffer- en binnenruimte. Anderzijds zal de Celerio het (zelfs voor ons) verbijsterende succes van de Alto moeten bestendigen, het wegvallen van de federale premies ten spijt.

Het moge dus duidelijk zijn dat de lancering van de Celerio voor ons van groot belang is, daar hij niet alleen klanten moet binden, maar ook (opnieuw) veroveren.

Of we dan met spanning afwachten? Niet bepaald, want we zijn rotsvast overtuigd van de kwaliteit van onze producten, net zoals wij ook vertrouwen hebben in ons verdelernet, dat de hoeksteen vormt van onze continuïteit. Jaar na jaar doen wij er alles aan om ons dealernetwerk te versterken en het efficiënter en attractiever te maken. U hebt ongetwijfeld in uw regio kunnen merken dat wij de nodige inspanningen geleverd hebben om - samen met ons gamma - ook onze concessies te verjongen. De bestaande dealerships hebben een opwaardering gekregen, terwijl het aantal verkooppunten werd opgedreven. En dan hebben we het nog niet gehad over onze nieuwe diensten, zoals de fleetverkoop of de ontwikkeling van het nieuwe ?Perfect Car?-concept, dat in bijzonder interessante tweedehandswagens voorziet ? als mogelijk alternatief voor een nieuw voertuig. Sinds kort hebben wij aan deze services ook nog het concept ?One Stop Shopping? toegevoegd: alles wat te maken heeft met de aanschaf van een auto, wordt rechtstreeks bij de dealer geregeld: aankoop, financiering, verzekering en onderhoudscontract. En omdat het volledige gamma een waarborg- en bijstandspakket meekrijgt van vijf jaar, kan de koper van een Suzuki op beide oren slapen zodra hij de sleutels van zijn nieuwe Suzuki in ontvangst heeft genomen.

Rest ons nog u onze nieuwjaarswensen uit de doeken te doen. Wens nummer 1: dat de Celerio hetzelfde succes mag oogsten als de S-Cross. Wens nummer 2: dat de Vitara snel kan gelanceerd worden, zodat het geduld van de vele fans beloond wordt. En last but not least: dat we elkaar over een jaar opnieuw mogen ontmoeten om de balans op te maken van de eerste commerciële stappen van onze nieuwe modellen? en dat we u er dan weer enkele nieuwe mogen voorstellen.

Wij wensen u een aangenaam salonbezoek, een gelukkig Nieuwjaar en danken u voor uw interesse in ons fantastische merk!

Voor meer info contacteer Bart Hendrickx op het nummer 03/450.04.25 of via mail : [bart.hendrickx@suzuki.be](mailto:bart.hendrickx@suzuki.be)

