

A TERRORAKCIÓN UTÓHATÁSA

Pangó autópiac

A szeptemberi New York-i és washingtoni terrorakció, valamint a világgazdasági kilátások romlása nem hagyta és hagyja érintetlenül a világ idén amúgy is gyengélkedő autóiparát és autópiacát. Mind több autógyár kénytelen átmenetileg újabb termeléseszközt végrehajtani, s nem ritkák a kényszerszabadságot és az elbocsátásokat sem ebben a meghatározóan fontos ágazatban.

Zenei tehetségét már kisgyermekkorában fölismerték, és ő tudott is élni ezzel az adománnyal. Ez azonban nem jelenti, hogy könnyű út vezetett odáig, amíg Szentmártoni Imréről St. Martin lett. Lemezei sorra arannyá, sőt platinává válnak, de a sikeres muzsikos ma is közvetlen személyiség maradt, aki ráadásul hangszerein kívül autót is nagyon szereti.



FOTÓK: SÁRKÖZY GYÖRGY

A HÓNAP AUTÓSA

St. Martin

Családi örökség a muzsikához való vonzódás?

Szüleim nem voltak zenészek, bár édesapám, az idősebb Szentmártoni egy évig a Magyar Rádió Gyermekkórusában énekelt. Amikor az óvodában fölfigyeltek arra, hogy van érzékem a hangokhoz, a családban természetesnek vették, hogy zenét tanulok. Tubázni szerettem volna, de kétszer akkora volt, mint én. Először jött a furulya, a szolfézs, majd a trombita. Az általános iskola után művészeti középiskolába jelentkeztem, de 12 felvételizőből kettőt vettek föl, és egyik sem én voltam. Nem keseredtem el. Annál kevésbé, mert középiskolásként már saját zenekarom volt, a Boszorkánycsepp Dixieland Band.

Érettségi után folytatta zenekari pályafutását?

A középiskolai tanulmányaimat követően a vendéglátó-ipari főiskolát céloztam meg, szintén sikertelenül, de ezt sem bántam, pedig tárt karokkal várt a sereg, s benne a katonazenekar. Kalandokban nem volt hiány. Álltunk mínusz 18 Celsius-fokban díszegyenruhában valami szemlén, ahol befágytak a hangszerek. Máskor meg a hóguta kerülgette a zenekart, de ezt is kibírtuk.

A sereg sem tart örökké. Mihez kezdett a civil életben?

Első lemezem '94-ben Szt. Martin címmel előbb Malajziában, majd itthon is aranylemez lett. Innen már nem volt megállás



Egy évre az USA-ba mentünk zenélni, és bejártunk 17 szigetet is az óceánon. Rengeteget lehetett tanulni, marasztaltak is, de én úgy határoztam, hazajövök és a szaxofonossal beiratkozom a zeneművészeti főiskolára. Sikerült! Ezt a sikert követte a többi, a neves zenekarok, az Első Emelet, a Névtelen Nulla. Életemben '93-ban ismét döntő fordulat következett be. Szólókarrierbe kezdtem és nevet változtattam.

Mikor jelent meg az első lemeze?

Első lemezem '94-ben Szt. Martin címmel előbb Malajziában, majd itthon is arany- és platinalemez lett. Innen már nem volt megállás, arany- és platinalemezek, színházi feladatok követték egymást. A tavaly kiadott

Románc is bearanyozódott, s ez a sors várt legutóbbi, Továbbutazás című CD-mre is. Büszke vagyok arra is, hogy nyolcadik éve óriási érdeklődés mellett rendezik meg az aggteleki Baradla-barlangban egyhetes fesztiválunkat. Azért az utóbbi időben sem unatkoztam. Október közepén jelent meg az A legszebb szerelmes dalok című kazettám és CD-m, az Utazás I-II. című verseskötetem, mely a Fókusz Könyvtárházban kapható, és a Karinthy kávéházban minden második szerdán muzsikálok.

Aki ennyit utazik, ma már nem lehet meg gépkocsi nélkül.

Mindig van dolga a Peugeot 406-osomnak, mert a lemezbemutatók, a próbák, a rengeteg intéznivaló miatt sok időt töltünk együtt. Már 18 évesen megszereztem a jogosítványt, és hamarosan egy Skoda 1000 MB boldog tulajdonosa lettem. Azután jöttek a Ladák. Az 1500-asomat hifiberendezésre cseréltem. Következett két Opel, majd egy pompás Audi 80-as, amivel már külföldre is jártam. Begördült az életembe egy Ford és egy Volvo is, most pedig Peugeot 406-ossal járok.

Hol szeret legjobban vezetni?

Nagyon szerettem vezetni az Egyesült Államokban. Egy Chevrolet kisbusszal 9000 mérföldet tettünk meg a zenekarommal. Svájcban egyszer Porschtét is hajthattam.

Milyen vezetőnek tartja magát?

Dinamikusnak, de nagyon hiányolom a tengerentúlon megszokott figyelmességet a hazai utakról.

VSZGY



A világ vezető autógyártói és -kereskedői igyekeznek a maguk számára pozitív „fogózkodókat” találni a mostani korántsem rózsás helyzetben

Az Egyesült Államokban a General Motors, a Ford és a Chrysler szeptemberben összesen hét üzemében szüneteltette több héten át a termelést. Elemzők szerint ez főként azzal magyarázható, hogy a negyedik negyedévben az amerikai fogyasztói bizalom visszaesése és a nagyobb családi beruházások várható elhalasztása miatt a gépkocsik iránti kereslet csökkenésére számítanak a piacon. Előzetes adatok szerint szeptemberben az USA-ban 15 százalékkal kevesebb autót értékesítettek, mint egy évvel korábban. (Érdeemes megjegyezni, a terrorakciók előtt még 5 százalékos visszaesséssel számoltak az esztendő kilencedik hónapjára.)

Tavaly összesen 17,3 millió gépkocsit értékesítettek az Egyesült Államokban, s ez megdöntött minden korábbi rekordot. Az idei előrejelzés először 16,8, majd 16,4 millió egységre csökkent. Nem kizárt, hogy az Amerikai Egyesült Államokban jövőre csak 15 millió új kocsit talál gazdára, vagyis azonos mennyiség, mint 1995-ben.

A General Motors (GM) a közelmúltban 6400 alkalmazottját küldte kényszerszabadságra, Kanadában pedig bezárta egyik sportkocsi-gyártó üzemét, ahol ezzel ezer dolgozó veszítette el munkahelyét. A GM azt is bejelentette, hogy 2002-ben beszünteti a hatvanas évek óta gyártott Chevrolet Camaro és Pontiac Firebird modellek előállítását.

A Volvo úgy döntött, hogy három amerikai gyárának egyikét bezárja, ugyanis a szeptember 11-ei terrorista akciók késleltethetik az észak-amerikai teherautó-piac talpra állását. Erre jó esetben csak 2003-ban kerülhet sor. (Az előrejelzések szerint idén Észak-Amerikában csak 170 ezer nehéz-teherautót értékesítenek, két éve ez a szám még elérte a 310 ezret.)

A DaimlerChrysler igazgatótanácsa úgy véli, egy ideig valamelyest lelassul majd a cégnél folyó nagyszabású átszervezési és költségcsökkentési program. Nem kizárt, hogy a negyedik negyedévre várt értékesítési visszaesés miatt a DaimlerChrysler piaci részesedése az USA-ban nem éri majd el a kitűzött 14 százalékot. Mind az ágazat elemzői, mind a cégvezetés arra számít, hogy a működési nyereség idén és jövőre kisebb lesz a tervezettnél. Európában is csökken az új autók iránti kereslet.

A második negyedévben 3,7, az első félévben pedig 3,6 százalékkal kevesebb autót értékesítettek Európában, mint egy évvel korábban. A FIAT októberben 30 ezerrel csökkenti a gyártandó autók számát, s mintegy 20 ezer alkalmazottat küld el kététhes kényszerszabadságra. A tervek szerint a cég csökkenti brazil gyárának kapacitását, s ott is több ezer dolgozó elbocsátására kerül hamarosan sor. A FIAT vezérigazgatója, Roberto Testore nemrégiben úgy nyilatkozott, hogy az európai autópiacon a negyedik negyedévben 5-8 százalékkal esik vissza az USA elleni terrortámadás világgazdasági következményei miatt.

A Renault átmenetileg ugyancsak kénytelen csökkenteni termelését: egy ideig kevesebb Mégane, Scenic, Twingo és Clio hagyja majd el a douai és a flinsi gyárakat.

A legújabb statisztikák szerint Japánban szeptemberben összesen 371 ezer új kocsit (beleértve a 660 köbcentiméternél kisebb motorú, úgynevezett minijárműveket is) értékesítettek, 4,1 százalékkal kevesebbet, mint egy évvel korábban.

A világ vezető autógyártói és -kereskedői igyekeznek a maguk számára pozitív „fogózkodókat” találni a mostani korántsem rózsás helyzetben. Arra emlékeztetnek, hogy az öbölháború kezdeti szakaszában az új gépkocsi értékesítése drámai mértékben visszaesett, de azután viszonylag rövid idő alatt visszaállt a korábbi kedvező piaci helyzet. Reményeik szerint most sem alakul majd eltérően a piac. Ugyanakkor nem hagyható figyelmen kívül a cardiffi egyetem autópári gazdaságtani tanszéke professzorának, Garell Rhysnek a véleménye sem. Szerinte pesszimista esetben az új kocsik értékesítése 10 százalékkal is visszaeshet, s ez igencsak érezhetően sújtja majd a német és a japán gyártókat, de számukra vigaszt jelenthet, hogy amerikai gyáraik számottevő nyeresége enyhítheti a gazdasági „fájdalmakat”.

Az autóparról szóló, a szeptember 11-e utáni helyzetet tükröző gyorsfénykép nem lehet teljes és átfogó. Csak az első reakciókat tükrözi, valamint azt az optimizmust, ami arra enged következtetni, hogy a kisebb mértékű világgazdasági növekedéscsökkenés az autópárt csak átmenetileg érinti.

GGY

ŐSZI PREMIER: MERCEDES Vaneo

Igényesen hét ülésen



A KOMPAKT KISBUSZOK KATEGÓRIÁJÁBAN KÉTFELÉ SZAKADNI LÁTSZÓ FEJLESZTÉSI IRÁNYZAT EZÚTTAL EGYMÁS ELLEN FORDULT. A MERCEDES Vaneo A KATEGÓRIATEREMTŐ BERLINGO-PARTNER PÁROSÁNAK IGÉNYESEBB KONKURENSE, ÉS ÍGY ÉRTHETŐEN AZ OPEL ZAFIRA ÉS A RENAULT SCENIC BABÉRJAIRA TÖR.

• A legtöbb autóiipari elemző szerint az elkövetkező három évben a kompakt kisbuszok kategóriájának eladásai fognak leginkább emelkedni. A jelenleg még félmillió alatti adatok az elemzők szerint 2004-re elérik az egymillió határt. Márpedig egy ekkora piacból nem maradhat ki a Mercedes. Éppen ezért léptek színre egy olyan szegmensben, ahol korábban még sohasem szerepeltek. A Vaneo elvileg abba a kategóriába tartozik, ahol a járműveket eleve úgy fejlesztet-



ték ki, hogy annak haszonjármű változat is legyen. A korábbi hírekkel szemben a Mercedesnél viszont nem lesz teherautó változat, a Vaneo kizárólag személyszállító jellegű lesz. A praktikum jegyében viszont kiötlöttek jó néhány olyan különleges felszerelést, amellyel valóban



többet nyújthatnak, mint a meglehetősen nagyszámú versenytárs. A Mercedes mellett szól a jármű koncepciójából adódó hatalmas belső tér is. A kockaforma miatt az átlagos alsó középkategóriás autónyi hosszúságú Vaneo hasznos csomagteret akár 3 köbméter is lehet. Ezt pedig még a Zafira sem tudja. A hétülékes Opel-ver-

senytárs ellen egyébként is szellemes fejlesztéssel szálltak szembe. A Vaneo-ba felárért rendelhető harmadik ülésorral. Ez két gyermekülést jelent, ami kis kortól egészen serdülőkorig használható. Itt hátul a gyerekek is kényelmesen tudnak ülni, és még a csomagtartóban is marad hely az öt felnőtt utas csomagjainak. A raktérbe – természetesen némi felárért – olyan szerelvények rendelhetők, mint a kutyá, sí, szállítás és kerékpár fantázianevűek. A kutyabarátoknak például különböző térelválasztó rácsokat kínálnak, a kerékpár szállítására pedig egy külön kihúzható és 200 kilogramm teherbírású csomagterepadló szolgál. A legötletesebb mégis a szállítás fantázianevű opció. A hátsó ülések kiemelése után létrejött három köbméteres rakteret ki lehet bélelni egy víz- és ütésálló, körülbelül egy centiméter vastagságú kartonnal. Ide akár földet is lehet lapátolni, a kárpítás tiszta marad – a védőburkolat viszont sluggal tisztítható, s apróra összehajtogatva könnyen elfér a csomagtartóban.

A Vaneo fejlesztési költségeit némiképp csökkentette, hogy a kocsik kettős padlólemeze az A osztálytól származik, s hasonló a fűtőrendszer is, igaz, a beállítások teljesen mások.

A Vaneo a jövő év tavaszán jelenik meg Magyarországon, az árról egyelőre keveset tudni. Mindenesetre Németországban az Opel Zafira alapváltozatánál közel 2000 márkával kerül majd többre a legolcsóbb Vaneo.

TÓM



Aranyévek előtt a Fiat?

Stilo a „mentőöv”

Giovanni Agnelli elnök számára akkor lesz teljes saját életműve, amikor bekövetkezik a várva várt fordulat a Fiat Autónál, amely az óriási olasz cégcsoport évi ötvenmilliárd dolláros értékesítéséből most csak negyvennégy százalékkal részesedik. A jelek arra mutatnak, hogy az agg korú Agnellinek a gyökeres, a Fiat új pozicionálását jelentő fordulatra már nem igazán hosszú ideig kell várnia.

2001. máj. 19.



VOLVO

for life



KÖSSZE ÖSSZE ÉLETÉT EGY ELEGÁNS MODELLEL

VOLVO S40 ÉS V40 ELEGANCE MODELLEK TÖBB MINT 400 000 FT ÁRELŐNNYEL*

A valódi eleganciának rengeteg összetevője van, de a minden szempontból tökéletes megjelenést a Volvo S40 és V40 Elegance modellekkel lehet igazán elérni. Az egyedi kiegészítőket tartalmazó Elegance-csomagot mindössze 250 000 Ft-ért kínáljuk.

A belső tér luxusát emelik: • a bőrkormány • az audio berendezés • a nemesvelúr kárpit • a különleges Cyborg fémbetétek • az egyedi váltógomb-betét • és a távirányítás központi zár.

A külső megjelenés eleganciáját fokozzák: • a Vagon alu-keréktárcsák • a krómozott ajtókilincsek • és a krómozott dísléc.

További információért hívja a Volvo info-vonalat a 238 8150 számon, illetve látogasson el márkakereskedéseinkbe.

* A Volvo S40 1.6 alapára 4 990 000 Ft. Az árak 260 HUF/Euro árfolyamon értendők.
A képen látható modell illusztráció.

www.volvocars.hu



A Fiat torinói székhelyén javában folynak a legújabb modell, a Stilo októberi piaci megjelenésének előkészületei. A tervek szerint ez a közepes árfekvésű, kompakt modell „történelmi” feladatot fog teljesíteni. Nevezetesen, hogy a Fiat – a világ 6. legnagyobb autógyártója – túlzott függősége a kiskocsiktól először mérséklődjék, majd pedig belátható időn belül megszűnjék, s ennek eredményeként végre a nyomába eredhessen az európai piacon a Volkswagennek, a Fordnak és a Renaultnak.

Szakértők szerint nem túlzás azt állítani, hogy a Stilo sikere számottevően befolyásolhatja a Fiat Auto sorsát, valamint az egész vállalatcsoport stratégiájának irányát. Arról van szó, hogy tavaly a General Motors 20 százalékos tulajdoni hányadot szerzett a Fiat Autóban, s Agnellini opciója van arra, hogy eladja az egész autógyártó céget az amerikaiaknak 2004 és 2009 között. Ha a Fiat Auto tartósan és jelentős mértékben nyereséges lesz, akkor kisebb az esélye annak, hogy Agnelli megvált a „zászlóshajótól”. Ha pedig mégis az értékesítés mellett dönt, akkor igencsak magas árat kérhet egy erős Fiat-birodalomért. Ismeretes, hogy az elmúlt évtized utolsó éveiben nagy ívű átszervezés kezdődött a Fiatnál, amelynek első gyümölcsei beérőben vannak. Tavaly a Fiat Auto üzemi nyeresége 39 millió dollár volt, idén várhatóan meghaladja a 150 milliót, s az előrejelzések szerint jövőre további igen nagy mértékű profitnövekedés várható, hiszen piacra kerülnek majd az új Fiat, Alfa Romeo és Lancia modellek. (Összehasonlításul: 1999-ben a Fiat Auto üzemi vesztesége mintegy 175 millió dollár volt, két évvel korábban viszont az üzemi nyereség még meghaladta a 630 millió dollárt.)

Az újjászülető Fiat sokat tesz annak érdekében, hogy gyökeres javulást érjen el értékesítési és marketingtevékenységében is. A versenytársaktól számos kiugróan tehetséges értékesítési szakembert csábított át, többek között a spanyol Juan José Diaz Ruizt, aki a Toyota Europe-nál, az Audinál és a Seatnál sikeresen hajtotta végre az értékesítés vezérelte pozitív piaci fordulatot. A szakember új márkamenedzsereket állított a Fiat, az Alfa Romeo és a Lancia élére, s megkezdte a viszonylag gyenge értékesítési hálózat átalakítását.

Jól jellemzi Diaz Ruiz erejét és terjeszkedési terveit, hogy csak a Fiat márká számára 27 százalékos marketing költségkeret növekedést harcolt ki a jövő esztendőre, s az összeg eléri majd a 610 millió dollárt. Független szakértők véleménye szerint „a Fiat most olyan menedzsmenttel rendelkezik, amely tudja, hogyan kell az értékesítést végezni”.

A gyökeres átalakulás egyik fontos célkitűzése a Fiat világszerte versenyképességének a fokozása. Ennek egyik

kiemelkedő „eszköze” a szoros együttműködés a General Motorsszal. Idén például 146 millió dollár megtakarítást eredményez, hogy a két autógyártó egyes alkatrészeket és részegységeket közösen szerez be, s megosztják az új motor- és sebességváltó típusok fejlesztési költségeit.

A tervek szerint a mind szorosabb együttműködés – közös karosszériakomponensek, az Alfa Romeo, a Lancia és a GM tulajdonban lévő Saab gyártóplatformjainak megosztása – 2006-ra már 2 milliárd dollár megtakarítást eredményez majd.

A várható aranyévek felé vezető úton azonban a Fiatnak még számos lépést kell megtennie. Európában a Fiat piaci részesedése a nyolcvanas évek közepén regisztrált 14,6-ról 10,9 százalékra esett vissza a tavalyi esztendő végére. Miután a Fiat kocsijainak egyharmadát a jól védett hazai piacon értékesíti, viszonylag kevés figyelmet fordított az innovációra. Ennek is köszönhető, hogy a Fiat márkának Itálián kívül nem igazán erős az imázsa.

A Cardiffi Egyetem autógyártási gazdasági tanszékének professzora, Garel Rhys úgy véli, a „Fiatnak fantasztikus termékekre van szüksége ahhoz, hogy kitörjön abból a gettóból, ahol most van”. Ezt a kitörést hivatott szolgálni a Stilo, amelyből a számítások szerint 2003-ban már 400 ezret fognak értékesíteni. A Fiat „gettója” a kisautó, amely értékesítésének jelenleg 74 (!) százalékát teszi ki.

A cégvezetés arra számít, hogy a Stilo megjelenése nyomán megkezdődik az értékesítés „eltolása” az alsó középkategória felé. Autógyártási elemzők egybehangzó véleménye szerint a Stilo kiváló kocsit, tipikusan „észak-európai modell”, s ez a megfogalmazás a német minőségre és külső-belső formatervezésre utal.

Az egész cég számára példaként szolgál az Alfa Romeo, amely 1997 óta sorra jelenik meg új modellekkel a piacon. S a sikert mi sem bizonyítja jobban, mint az a statisztika, amely szerint az Alfák értékesítése az elmúlt négy évben összesen 76 százalékkal bővült. A tavalyi piacra került Alfa 147 különösen népszerű, idén ebből a modellből várhatóan 120 ezer egység talál gazdára.

Mind az Alfa 147-es, mind pedig a Stilo olyan minőséget és szolgáltatást képvisel, amely korábban nem igazán jellemezte a Fiat Auto termékeit. A két modell megjelenése – valamint az előkészületben lévő többiek – jelentős állomást képviselnek a Fiat újjászületésében s egyben Agnelli álmának megvalósulásában.



A Fiat mindig is kicsiben volt a legnagyobb. Középen az egyik élő legenda, az 500-as, felette a 850-es, alul pedig a 127-es. A Stilo megjelenésével a konszern abban bízik, hogy végre sikerül túllépni ezen a már nem vágyott szerepkörön



G. GY.



Seat Tango

Egy vérbő spanyol

A leghíresebb táncról, a tangóról nevezte el legújabb tanulmányautóját a Seat. Némi újdonságot jelent ez a spanyol cég névválasztási hagyományában, hiszen ez idáig csupán az ország híres városai szerepeltek névadóként. Talán a márkától egyelőre távol álló kategória lehet a magyarázat: eddig a Seat nem gyártott komoly sportkocsit. Igaz már régóta dédelgetnek álmokat róla, hiszen két évvel ezelőtt mutatták be a Formula elnevezésű roadstert. A rendkívül igényes műszaki tartalommal megtöltött szupersportkocsi gyártása végül nem valósult meg. A Formula fogadtatásából viszont kiderült: a Seat vásárlóközönsége vonzódik a sportkocsikhoz, de az igény inkább csak a megfizethető kategóriára szorítkozik.

Valószínűleg ezért született meg a Tango. A kocsi műszaki alapjait ezúttal nyilvánvalóan a VW-konzern (a hatalmas autógyártó tröszt szárnyai alá tartozik a Seat is) valamelyik már létező padlólemeze adja, s ugyanez igaz a többi részegységre is. Kivételesen ez alól a kétüléssel jármű kimondottan egyedivé varázsolt és lendületes formaterve, amely alatt a Seat Cordoba WRC-ből



(World Rally Car) átvett csőváz technológia (Safety Skeleton) bújik meg. Ez elsősorban a nyitott tetejű roadster megfelelő merevségéről gondoskodik. Persze a különleges külső formatervezés nem elég, az utastérben is folytatódik az ízléses formatervezői munka, az uralkodó anyag pedig a bőr és az alumínium.

A motortérben a Seat motorkínálatának jelenlegi legerősebb darabja, az 1,8 literes lökettérfogatú turbófeltöltős, 180 lóerős benzinmotor található. Az elsőkerék-hajtású kocsit az erőforrás 7 másodperc alatt gyorsítja álló helyzetből 100 km/óra-ra, míg a legnagyobb sebesség 235 km/h. Mivel ehhez az erőforráshoz a többi modellben is hatfokozatú váltómű kapcsolódik, így várható, hogy a Tangóba is ezt a kézi kapcsolású szerkezetet építik be.

A Tango sorozatgyártására nagy esély van, hiszen ez a szegmens dinamikusan fejlődik, s ebben a járműben már nincsenek túlzott és így drága műszaki megoldások, egyedül a kerekek elfordítását követő bi-xenon fényszóró számít különleges újdonságnak.

TÓ. M.



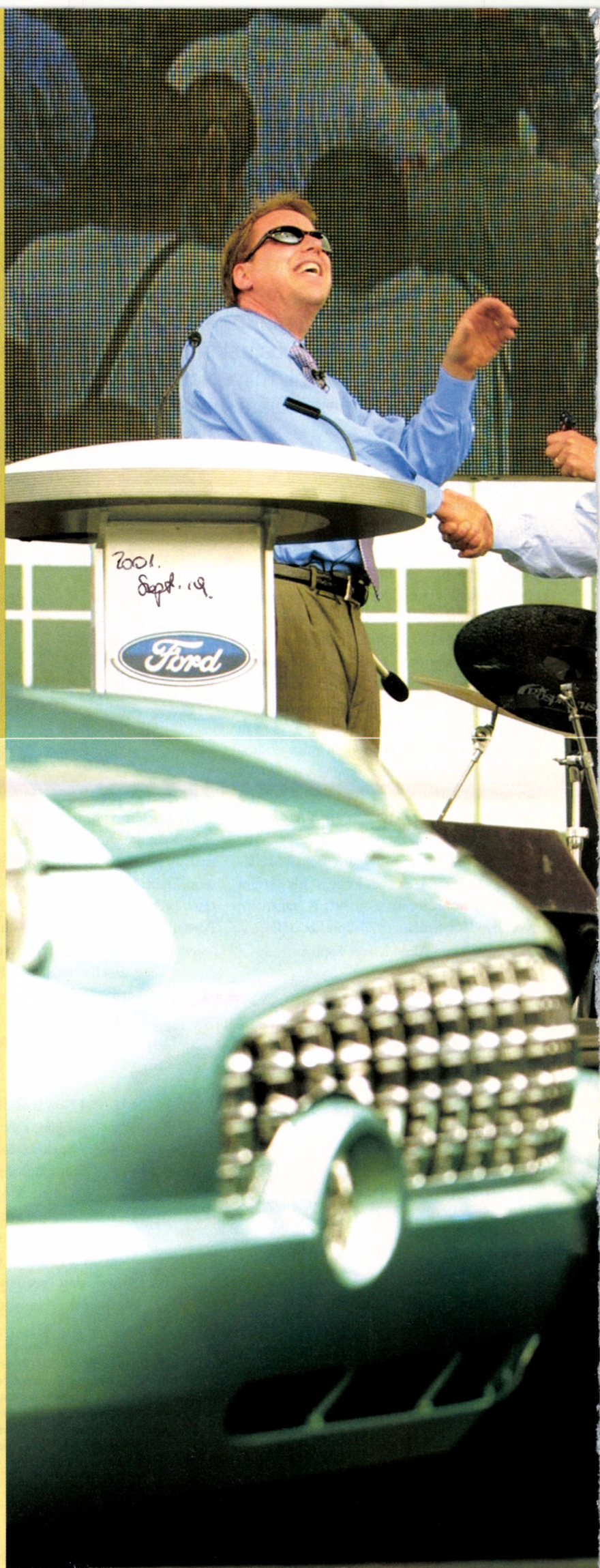
Bill

színre lép

A Ford „tetején” meglehetősen szokatlan vezetési, vezetői struktúra alakult ki az elnök Bill Ford (a vállalat-alapító Henry Ford dédunokája) és Jacques Nasser vezérigazgató között, amelynek leglátványosabb megnyilvánulása a közös iroda, más szavakkal az integrált agytröszt felállítása. A Ford háza táján sokan most ettől az „élettársi közösségtől” várják a cég dolgainak jobbra fordulását.

Az nyílt titok volt, hogy az elnök és a vezérigazgató kapcsolata, vezetői kultúrája nem felhőtlen, illetve eltérő. (Természetesen a két vezető a külvilág számára mindig azt kommunikálta, hogy kapcsolatuk jó, és minden fontos kérdést megbeszélnek.) Ford elnök nem dúskált a vezérigazgatótól kapott információkban, s meglehetősen nehezen tudta ellenőrizni, felügyelni a világot vezető Nassert. A vállalat számára a két vezető közötti érezhető feszültség, Bill Ford viszonylagos háttérbe szorulása, visszavonulása addig nem is jelentett különösebb problémát, ameddig jól ment az üzlet. Bő egy évvel ezelőtt a szakmában egyetértés volt abban, hogy a Ford a legnyereségesebb és legjobban vezetett cég a három nagy amerikai autógyár közül.

Az azóta eltelt időszakban azonban romlott a Ford termelékenységé, ugyancsak romlott a cég pénzügyi helyzete és teljesítménye, néhány kevésbé sikeres modell került a piacra, 3 milliárd dollárba került az összesen 13 millió Firestone gumiabronccsal „felszerelt” hibás Explorer visszahívása, a biztonságra veszélyes abroncsok átvizsgálása és kicserélése. Ismeretes, hogy a Explorer a Ford egyik legnépszerűbb és üzletileg egyik legsikeresebb modellje, és a tömeges visszahívás nem tesz jót a vállalatbirodalom imázsának, megítélésének sem. A viharfelhők gyülekezése arra kényszerítette a Ford felsővezetését, hogy olyan döntést hozzon, amelynek értelmében az elnök „jöjjön elő a háttérből” és alakuljon



A legfőbb időjós

Hangját a rádióból, arcát a televízióból ismerik és szeretik a hallgatók, illetve a nézők. Németh Lajos meteorológus, ahogy emlegetik, a fő időjós, jószerivel véletlenül került a pályára, de ma már nemcsak ő tudná nehezen elképzelni, hogy mást is csinálhatna, hanem azok is, akik őle szeretik hallani, milyen ciklonok és anticiklonok határozzák meg időjárásunkat.

– Honnan indult világgá?

– Vámosmikoláról kerültem a fővárosba, mint a többi jól tanuló falubeli gyermek, Az Arany János Gimnáziumban érettségiztem 1968-ban. Az ELTE matematika-fizika szakára vettem föl. Előtte tizenegy hónapig védtem a hazát Hódmezővásárhelyen. Nagyjából a jövőendő csoportársaimmal voltam együtt. Összekovácsolódtunk a seregben, pontosabban a baráti sörözéseken. Utóbb éppen a sör tértett a meteorológia felé. Sokáig azt sem igen tudtam, hogy van ilyen foglalkozás. Az egyetemen mint obsitósok folytattuk a sörtalálkozókat, és vetésforgóban mindig valaki más fizette a köröket. Egyszer az a fiú aki soros, vagyis sörös lett volna, közölte, nem ér rá, mert speciális kollégiumra kell mennie, meteorológiára. Bevallom, élttem a gyanúperrel, ez csak kifogás. Elkísértem egykori katonatársamat, s ott is ragadtam nyomban. Így azután 1975-ben két diplomával léptem ki az Alma Mater kapuján.

– Hogyan került a rádió- és tévéstudiókba?

– Szerencsém volt, mert a hazai média éppen akkoriban kezdte követni az amerikai és a nyugati példát, hogy a bemondók helyett meteorológusok mondják be az időjárás-jelentést. Néhányunkat, akik együtt végeztünk, Bártfai Erzsébetet, Bozóki Istvánt, Török Dénest és jómagamat behívtak rádióba és a tévébe. Fischer tanár úrnál beszédleckét vettünk, s ezután mikrofonengedélyt kaptunk.

– Mikor szerepelt először élő adásban?

– Először 1977. január 17-én szólaltam meg a rádióban, s ezt az eseményt emlékezetessé tette számomra, hogy aznap született meg Mónika lányom, aki közben ifjú hölgygé cseperedett, s a TF elvégzése után egy évet Kölnben tanult. Ott ismerkedett meg egy finn fiúval, s most északi rokonainknál él. Idén

Németh Lajos először 1977-ben szólalt meg a rádióban, azóta ő lett a legfőbb időjós, természetesen most már a televízióban. Mint autós hűséges típus, a szolgálati Suzuki mellett többedik Nissanját nyúzza



tavasszal született az első unokám. Balázs fiam egy évvel később jött, s jelenleg a Tv2-nél szerkesztő-sportriporter. Két évet ugyan ő is elvégzett az ELTE meteorológia szakán, de mint kiderült, csak azért, hogy még jobban kiismerje a szelek járását, hogy eredményesebben szörfölhessen és siklóernyőzhessen.

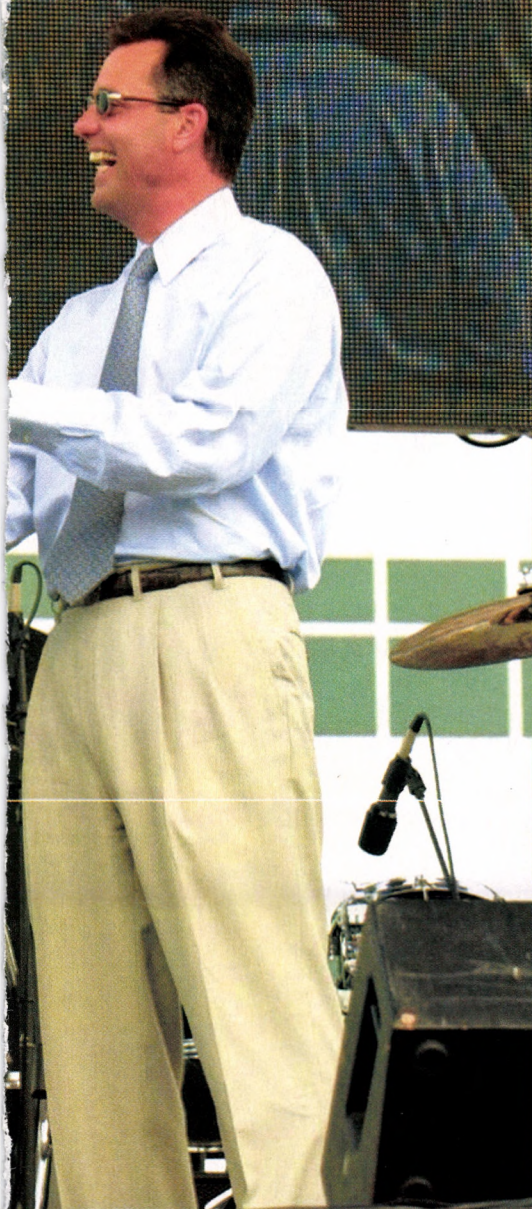
– Honnan a két gyermek sportszeretete?

– A sport nem véletlenül főszereplő mindkét gyermek életében, hiszen egyebek mellett megszállott sielő is vagyok. Igaz, a hóval nem a lesiklopályákon gyúlt meg a bajom. Az elmúlt húsz évben rengeteget fejlődött a meteorológia tudománya. Ma már a műholdak, a számítógépek segítségével egy hétre előre nagy biztonsággal, egy-két napra pedig 85-90 százalékos „találati” aránnyal jelezzük a várható időjárást Persze váratlan események közbejöhettek.

– Milyen a viszonya az autókhoz?

– A meteorológia mellett jól fölkészültem az autózásból is. Nem is tehettem másként, hiszen 1977-ben egy Skoda 100-assal kezdtem. Sok kaland edzett meg, mire az első Ladámat megvehettem. A rendszerváltás után ültem át egy Nissan Sunnyba, alias Sunyiba, amit háromszor próbáltak ellopni tőlem. A magyar igazságnak megfelelően, sajna ez harmadszorra sikerült is. Hűséges típus vagyok, a márka maradt, de most egy Almera volánjánál ülök, bár ritkán. Szolgálati kocsim ugyanis egy Suzuki Sedan, és roppant elégedett vagyok vele.

V. SZ. GY.



Bill Ford (balról) kezd belelendülni az aktív szereplésbe. Kezdetben nyilván csak promóciós feladatok jutnak neki, mint például az első 2001 Thunderbird átadása a Ford Múzeumnak. A kulcsot Steve Hamp, a múzeum igazgatója veszi át



Jack Nasser (balra), a Ford vezérigazgatója és Bill Ford (Henry Ford dédunokája) cégelnök egy asztalnál. A két vezető kapcsolata nem felhőtlen, az igazgatótanács a fiatal Fordot támogatja

1939: három generáció. Középen a legendás Henry Ford, a T modell és az autók sorozatgyártásának atyja. Balról Henry Ford II, a jobb szélén apja, Edsel Ford



Henry Ford egy faltörő kalapáccsal szemlélteti a műanyag csomagterajtó elpusztíthatatlanságát

ki ésszerű munkamegosztás a vezérigazgató és Bill Ford között. Az igen gondosan megfogalmazott, már-már cizellált cégközlemény szerint Ford és Nasser a jövőben kéthetente „hivatalos” találkozót, megbeszélést tart, amelyek során a kellő időben és rendszeresen áttekintik a vállalat stratégiáját, üzletpolitikáját, üzleti ajánlatait és a továbbfejlődés jövőbeli lehetséges irányait.

Az elnök és a vezérigazgató közös irodát hoz létre, amelynek egyik legfontosabb feladata a két vezető közötti – igen óvatosan és diplomatikusan megfogalmazott – munkamegosztás összehangolása. A Ford igazgatótanácsa még 1998-ban határozott arról, hogy a szerepeket és a feladatokat meg kell osztani az elnök és a vezérigazgató között. (A Ford-család a cégben 40 százalékos érdekeltséggel rendelkezik.) A cégpletykák szerint az akkor kialakított feladatmegosztás a két vezető eltérő személyisége miatt párhuzamosságok kialakulásához vezetett. Az igazgatóság júliusban vetette fel ismét az új felsővezetési struktúra, mindenekelőtt a közös iroda kialakítását. Ennek az irodának a működtetésében fontos szerepet játszanak Bill Ford közvetlen munkatársai, valamint John Rintamaki, a vállalat személyzeti főnöke, mintegy jelezvén az elnöki feladatkör terjedelmének és fontosságának növekedését.

Az észak-amerikai működés és teljesítmény javítása érdekében más fontos személyi döntés is született. A Ford észak-amerikai üzletágá-

nak élére Sir Nick Scheelét nevezték ki, aki korábban a Ford Europe első számú vezetője volt. Sir Nick és a vezérigazgató egymás kipróbált és jól együttműködő szövetségesei, tehát Nassernak nem kell féltenie pozícióját.

Szakértők véleménye szerint az új vezetési struktúra erősíti Bill Ford hatalmi bázisát, de a vállalatbirodalom napi működtetéséért, vezetéséért továbbra is Jacques Nasser felel. Az elnök továbbra is támogatni fogja a vezérigazgató tevékenységét, de több lehetősége, felhatalmazása lesz a közbeavatkozásra, szükség esetén. Kérdés persze, hogy Nasser vezérigazgató számára meddig lesz elfogadható az új erőegyensúly, különösen a Scheele ellenőrzte kulcsfontosságú észak-amerikai piacon.

A vállalatbirodalom egyik magas beosztású vezetője nemrégiben így jellemezte a helyzetet: Bill Ford a céget illetően 20 évre szóló határozott elképzeléssel rendelkezik, s olyan struktúra kialakítására törekszik, amelynek keretein belül ezeket az elképzeléseket meg is valósíthatja. Az elnök – az idézett vezető szerint – nem kíván nyomást gyakorolni Nasserra a célok megvalósítása érdekében, de nem is számol a vezérigazgatóval húszesztendő távlatban...

Mindent összevetve: a Ford igazgatótanácsa azt várja az elnök nagyobb szerepvállalásától és a vezérigazgatóval való szorosabb együttműködéstől, hogy a vállalat eredményei és piaci pozíciói rövid időn belül látványosan javulnak.

Aktív ülések

Ha végiggondoljuk, hányféle követelményt kell egyszerre teljesítenie egy modern autó ülésének, hamar rájöhethetünk, hogy ma már egy ilyen, látványosan egyszerű szerkezet is komoly műszaki alkotás, és jelentős kutató-fejlesztő munka húzódik meg annak háttérében, hogy kényelmesen és biztonságosan üljünk az autóban, s hosszú úton se fáradjunk el túl hamar.

Az üléseknek először is megfelelő méretűeknek kell lenniük (ennek biztosítása nem is olyan egyszerű, ha belegondolunk, hogy eltérő magasságú és alakú férfiak és nők számára kell nagyjából egyforma vezetési feltételeket teremteni), úgy kell megtámasztaniuk az emberi test különböző részeit, hogy viszonylag lazán, kényelmesen tudjon ülni vezető és utas egyaránt. Amellett, hogy ezt a különböző beállítási lehetőségek is elősegítik, lényeges, hogy az egyes pontokon lágyabb, más pontokon keményebb legyen a megtámasztás. Mára már bebizonyosodott, hogy – különösen hosszú távú autózásra – nem feltétlenül a puha fotel a kényelmes, hanem a viszonylag kemény, minden irányban határozott támasztékot nyújtó ülésben fárad el kevésbé a vezető és az utas.

Az ülésekkel szemben támasztott fontos követelmény a megfelelő szilárdság és energiaelnyelő képesség is, hiszen ütközés során az üléshez rögzített biztonsági öv komoly igénybevételt továbbít annak rögzítőszerkezetére, utoléréses balesetben pedig a hátracsapódó felsőtest és fej révén jelentős erők hatnak a háttámlára és a fejtámaszra is.

Többször érintettük itt az elfáradás kérdését. Ez nem véletlen, hiszen az autótervezésben egyre jelentősebb szerepet kap az úgynevezett kondicionális biztonság, amely az aktív biztonsági részterülete: azok a műszaki megoldások sorolhatók ebbe a körbe, amelyek elősegítik, hogy az autóvezető minél hosszabb ideig maradjon „fitt” a kocsiban,

és még hosszú táv levezetése után is őrizze meg a jó reagáló- és érzékelőképességét. Különösen fontos ez a nagy limuzinok esetében, amelyeket elsődlegesen a hosszú utak kényelmes, zavartalan megtételére terveztek.

Nem véletlen, hogy a luxuslimuzinok két vezető gyártója, a Mercedes és a BMW szinte egy időben vezetett be egy új fogalmat és vele a hozzá tartozó műszaki megoldást: ez nem más, mint az aktív ülés. Az ortopédiai szakemberek közreműködésével kidolgozott rendszert menet közben változtathatja az ülés jellemzőit, kisleletve a háttámla görbületét, ezáltal lassítva az elfáradást. A Mercedes ezt úgy oldotta meg, hogy az ülésbe hét légkamrát építettek be. Ezek nyomása részben a vezető igényei-

nek megfelelően állítható be, a csípő feletti kamra nyomása pedig gombnyomásra pulzálva változik: 10 másodperc alatt 100 millibarral növekszik benne a nyomás, 20 másodperc alatt pedig újra csökken. A folyamat a beindítás után 5 percig tart. Ezalatt a kamra mozgása átmasszírozza a hátat.

Ugyanezzel a céllal a BMW kissé eltérő megoldást hozott létre: az ülés alatt két oldalon egy-egy hidraulikus kamra található: ezek váltakozó, lassú feltöltésével a csípő magassága a vezető számára szinte észrevétlenül körülbelül 15 milliméterrel megemelkedik, hol az egyik, hol pe-

dig a másik oldalon. Egy-egy ilyen ciklus körülbelül egy percig tart. A csípők ellentétes oldali emelgetésével szintén elkerülhető a háztizmok megfeszülése, és megelőzhető az autóvezetőknél oly gyakran jelentkező keresztcsontfájdalom. Az állóképesség megőrzésének további módszere a kifinomult légkondicionálás, amely rétegezten és a karosszériát érő nap sugarzás figyelembevételével adagolja a befűtött levegő mennyiségét és hőmérsékletét. Újabban már ennek is részesei az ülések, hiszen az említett limuzinok ülései akár a burkolaton, kárpiton keresztül is képesek a kondicionált levegő befűtésére, ezáltal közvetlenül a testfelületen is érvényesül az izmoadagoló hatás.



Szexisebb modellek készülnek?

A nemrég publikált Olympia program, ha nem is forgatja fel fekekestül a General Motors érdekeltségű német Opel céget, sok tekintetben forradalmian újat ígér. Például az ezután készülő modellek tekintetében, amelyek a hírek szerint bátrabbak és izgalmasabbak lesznek.

A statisztikák tanúsága szerint a General Motors európai leánycége, az Opel az első félévet 240 millió dollár veszteséggel zárta, ami az év végére elérheti a 600 milliót. (A tavalyi üzleti évben az Opel deficitje 676 millió dollár volt.)

Az autóiipari ágazat elemzői szerint a veszteség fontos szerepet játszott és játszik abban, hogy az Opel hozzájárított az imázsváltáshoz, kocsijait a jövőben piaci szempontból igyekeznek „szexisebbé” tenni. Az új imázs középpontjában a rugalmasság és a többcélúság áll.

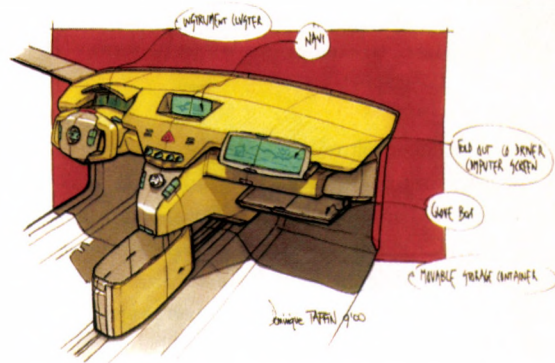
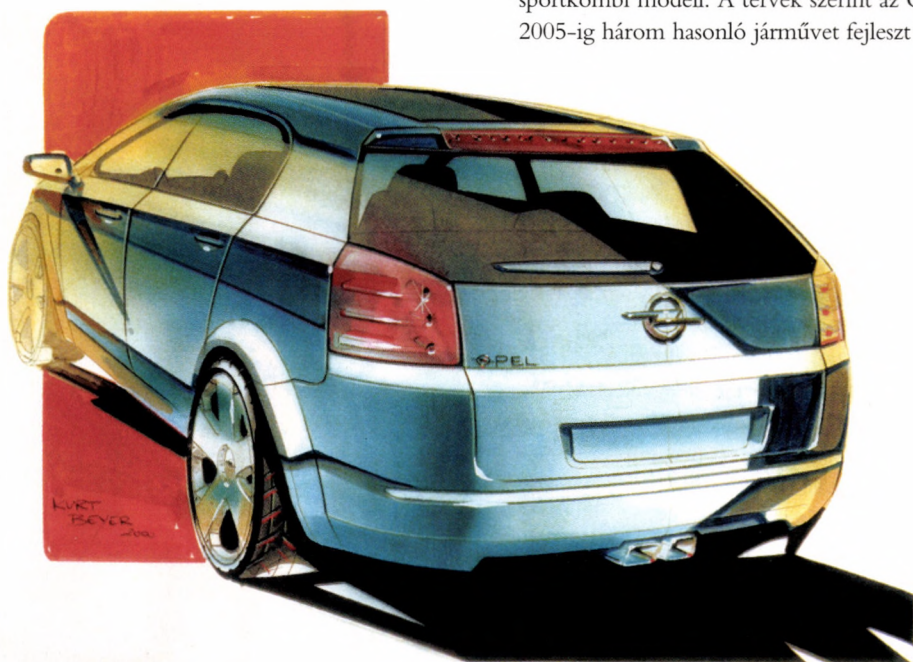
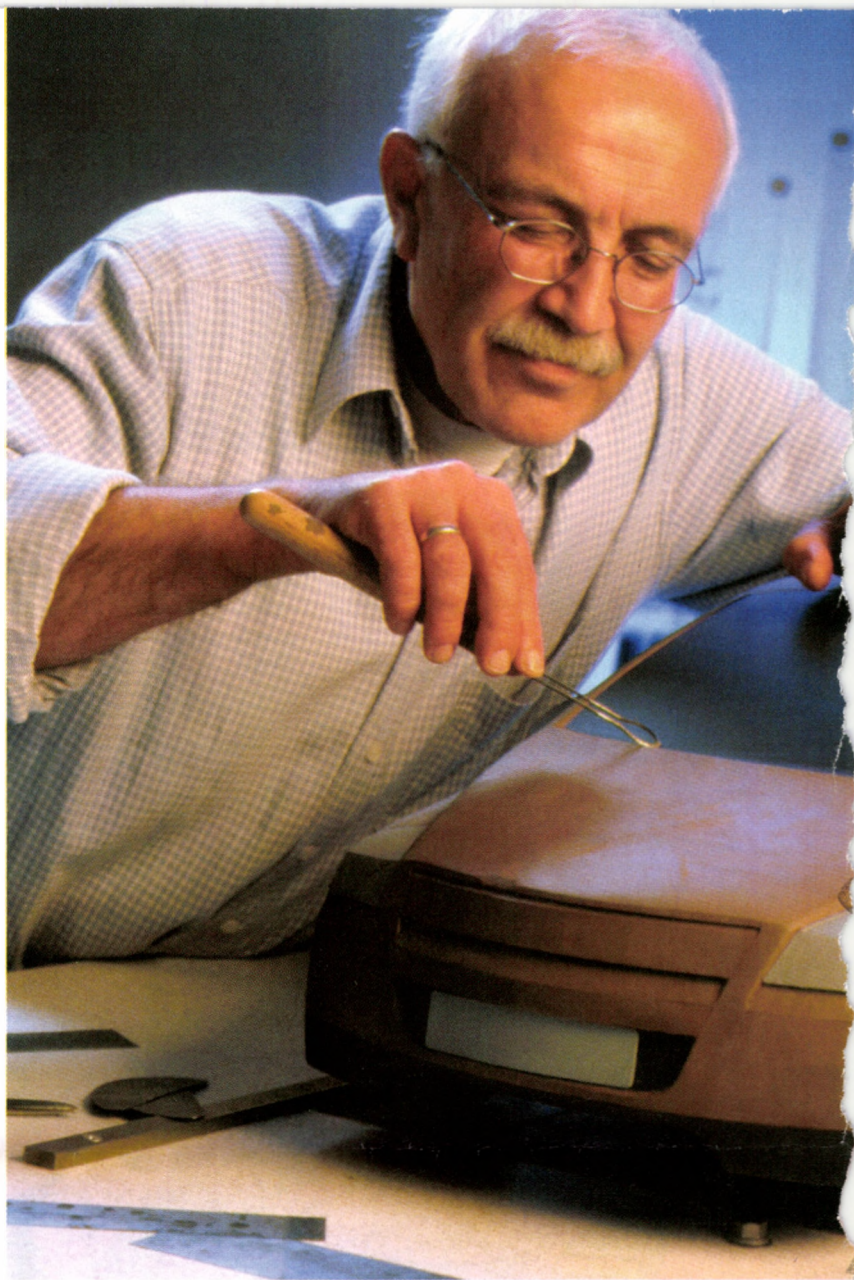
Ezekről az alapelvekről tanúskodnak már legújabb koncepciókocsik, amelyek az eddieknél magasabbak, tágasabbak, de mégsem keltik az idejétmúlt amerikai cirkálók benyomását. Az Opel vezetősége nemrégiben úgy döntött, hogy a cégnek kell diktálnia és ve-

Az agyaggal való „szobrászkodás” helyét lassan átveszi a virtuális valóság

zetnie az európai sport- és szabadidőkocsidivatot, és természetesen a piacot is. Eddig az Opel ezen a területen inkább követő cég volt. Már ezt az új koncepciót tükrözi a frankfurti autósalonon bemutatott Signum sportkombi modell. A tervek szerint az Opel 2005-ig három hasonló járművet fejleszt ki

és dob piacra, amelyeket a Vectra, az Astra és a Corsa platformokra alapoz.

A vásárlók körében mind népszerűbb a 18 ezer dolláros Zafira minivan modell, amely alkalmas teherszállításra vagy hét fő befogadására. Persze az Opelnek ebben a kategóriában is meg kell küzdenie a versenytársakkal:



a Renault nemrégiben kezdte meg a négykerék-meghajtásos Megane Scenic forgalmazását. A Volkswagen a Golfra alapozva alakítja ki kisméretű és többcélú haszonjárművét. Ugyanebben a kategóriában a Ford a Focus tekinteti kiindulópontnak.



Négyszemű lett a Polo is. Ez a megoldás elsősorban a modell presztízsét igyekszik emelni

Három- és ötajtós változatban fogja gyártani a VW az új Polót, mégpedig négy különböző földrészen. Kombi, illetve egyéb változat piacra dobását később sem tervezik



Érdekes változás, hogy a VW a háromhengeres motorok irányába látszik elindulni. Elsőként a háromhengeres TDI-jüket mutatták be, a 75 lóerős, 1,4 literes aggregát természetesen rendelhető az új Polóhoz is. A dízelek terén emellett kétféle négyhengeres lesz rendelhető, az 1,9 literes 100 lóerős a bemutatkozástól, a 64 lóerős SDI csak később. A háromhengeres kínálat megerősítésére a németek hengerenként két és hengerenként négy szeleppel is piacra dobják az 1,2 literes lökettérfogatú háromhengeres benzinmotort. A gyengébbikkel (55 LE) igazi városi autó az új Polo. Ez nem túl erős, viszont a jellegzetes hang, no

és a vibráció hosszú távon már zavaró lehet. Az erősebb változatban (65 LE) sokkal elviselhetőbb a helyzet. A kínálatban szerepel persze négyhengeres benzines is, az 1,4 literes erőforrás 75, valamint 100 lóerős változata.

Várhatóan a Polo lesz az egyik első VW, amely megkapja majd jövő év közepén a közvetlen befecskendezésű benzinmotort. Az FSI-re keresztelt motorcsalád Polóban szereplő darabja 1,4 literes lökettérfogatú és 82 lóerős teljesítményű. Természetesen a közvetlen befecskendezésű benzinmotor generációja lassacskán az egész márka kínálatában megtalálható lesz.

KRÚZ TAMÁS



A Signum 2 koncepcióautó utasterének formaterve nemcsak a jelenlegi Opel modellektől, hanem valamennyi sorozatgyártású autótól eltér. Ez persze nem azt jelenti, hogy egyszer nem válik valósággá

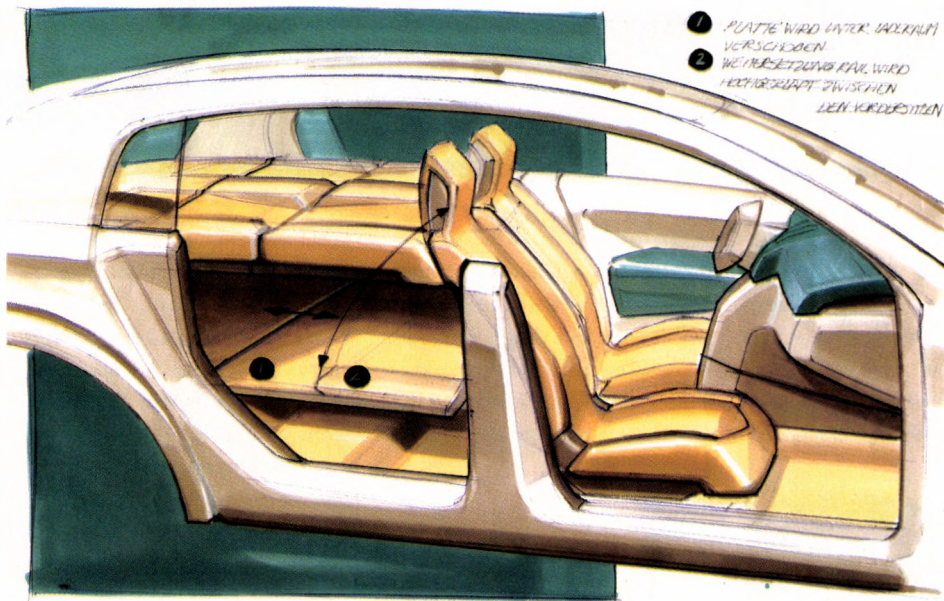
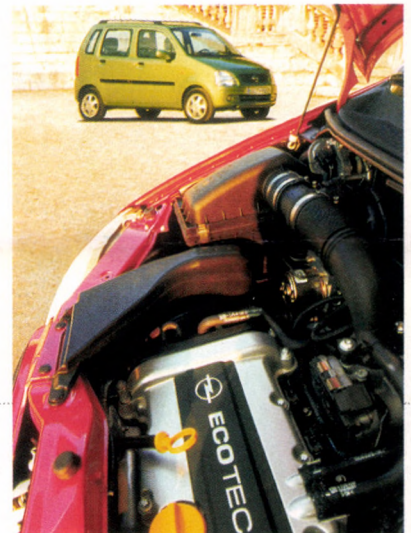


Vectra: jövő év közepén érkezik a korábbi tanulmányautókkal sok hasonlóságot mutató újdonság



Frogster: nyitható tetejű kupé platóval. A sokrétűen felhasználható autó a fejlődés egy iránya lehet

SZÍNESEDIK A JÁRMŰPARK



1. PLATTE WIRD UNTER JEDEREM VERSCHOBEN
2. WEITENSETZUNG KANN WIRD NECHORRUMPT ZWISCHEN DEN VORDERSTITZEN

Az új imázs kialakításától az Opel azt is várja, hogy ismét növekedjék piaci részesedése Európában. 1993-ban az Opel még az európai új autók piacának 12,7 százalékát tudhatta a magáénak, idén ez az arány nem haladja meg a 10,5 százalékot. Piaci elem-

zők véleménye szerint a cég piaci részaránya a következő 2-3 évben 10,3 százalék körül alakul majd. Ugyanebben az időszakban az elemzők véleménye szerint az Opel nem tudja majd növelni a vásárlók számát az igen nyereséges nagy szedán modellek területén,

s gyakorlatilag nem rúg labdába a luxuskocsik piacán. A következő esztendő értékesítési és bevételnövekedésének tehát a tervek szerint elsősorban a Zafirákból és a Lengyelországban gyártandó Agila modellekből kell származnia. (Ez utóbbi modell ára mintegy 8500 dollár.)

Az Opel vezetői arra számítanak, hogy a váltás nem lesz könnyű, egy márka újjáalakítása, újrafogalmazása általában hét évig tart az autóiiparban. S ehhez arra is szükség van, hogy mielőbb leépítsék azokat a modelleket, amelyek nem illenek bele az új stratégiába.

Többek között ez utóbbi is magyarázza, miért akarja az anyacég az európai gyártókapacitást négyszáznyolcvanezer egységgel csökkenteni. Ugyanakkor a Fiat-val való stratégiai szövetségtől a General Motors azt várja, hogy csökkenjenek a detroiti cég és az Opel költségei is. Erre minden esély adott, hiszen a két cég több területen szorosan együttműködik, például összevonják motorfejlesztő tevékenységüket.

GONDA GYÖRGY

A Lexus márkát birtokló Toyota nemrégiben lefelé nyitott. Az IS 200-as modell egyértelműen a BMW 3-as sorozatának üzent hadat. Az erősebb motorral és kombikarosszériával bemutatott IS 300 SportCross pedig tovább folytatja a sikeres rohamokat az európai elitel szemben.



LEXUS IS 300 SPORTCROSS

Elegáns sportszekér



A tengerentúlon jóval nagyobb tisztelet övezi a Lexus márkát, mint idehaza. A kínálat csúcának számító LS 430-ast egy lapon jegyzik a BMW 7-essel és a Mercedes S-osztállyal. Az európai piac meghódítása még nem kezdődött meg, de a legújabb modellek egyértelműen jelzik, hogy a japánok a Lexussal az öreg kontinensen is az élvezőnybe kívánnak tartozni.

Az alig több mint egy éve piacra dobott IS 200-as a BMW 3-as sorozatának ellenfele. A most bemutatkozó IS 300 SportCross gyakorlatilag ennek a modellnek a testvére. A 300-as szám azt jelzi, hogy a kocsiban háromliteres mo-

tor duruzsol a 200-as kétliteresével szemben. A soros hathengeres elrendezés, az orrmotor-hátsókerék-hajtás klasszikus felépítése nem változott, „csupán” a nagyobb motornak köszönhetően 214 lóerőre nőtt a teljesítmény.



A Toyotánál már természetes, de azért illik megemlíteni: a motorok szelepvezérlése ezúttal is a VVT-i rendszer alapján működik.

A SportCross elnevezés a kocsikombiszerű karosszériájára utal. Ez jelzi azt is, hogy az IS 300-as

kombija mennyire messze is van egy hétköznapi Station Wagon-tól. Praktikus példa: a 280 literes raktér 120 literrel kisebb a limuzin változatnál, gyakorlatilag akkora, mint az új VW Polóé. Viszont az ülések döntögetésével legalább kihasználhatóvá válik a nyújtott forma – akár 2,6 méteres tárgy is befér a kocsiba.

Persze az maximum szőrfdeszka lehet, a Lexus ugyanis kimondottan a legelegánsabb sportkocsik közé sorolandó. Még így, kombikarosszériával is. A műszerfal középső műszere például az elegáns órák kronós fedőlapját mintázza. Ehhez a modellhez ugyan kizárólag automatikus váltóművet kínál

A műszerfal az elegáns órák számlapját idézi, az automata váltót a volánról is lehet kapcsolni



Túl a csúcson?!

2001. június 5.

Gondban vannak az amerikai nehézteherautó-gyártók, hiszen a kedvező konjunktúra még évekig várthat magára. Az iparági recesszió 1999-ben kezdődött, s csak az elmúlt hat hónapban mintegy háromezer közúti szállítási vállalat került nehéz anyagi helyzetbe, illetve csődbe az Amerikai Egyesült Államokban. Egyes statisztikák szerint harmincezer teherautó-tulajdonos, illetve szállítócég fontolgatja tevékenységének beszüntetését.

Hivatalos felmérések szerint nyolcvanezer használt nehézteherautó vár értékesítésre az Egyesült Államokban, ezek több mint fele a DaimlerChrysler piacvezető Freightliner típusa. Ez a hatalmas kínálati többlet 40-50 százalékkal nyomja le ebben a kategóriában a használt járművek árát, s érthető módon visszatartja a teherautó-tulajdonosokat attól, hogy használt járműveket újakra cseréeljék le.

A jelenlegi problémák gyökerei a kilencvenes évek elején keresendők, amikor a nehéz-teherautókat gyártó ágazat termelése megdöntött minden korábbi rekordot. A kereslet hirtelen csökkenését nem követte időben a termelés „hozzáigazítása” az új piaci helyzethez. 1999-ben az iparág 334 ezer ügyvezett 8-as osztályú nehéz-teherautót állított



elő, tavaly viszont a termelés már nem haladta meg a 262 ezer egységet. Ugyanakkor a gyártók rendelésállománya egy esztendő alatt 40 százalékkal csökkent.

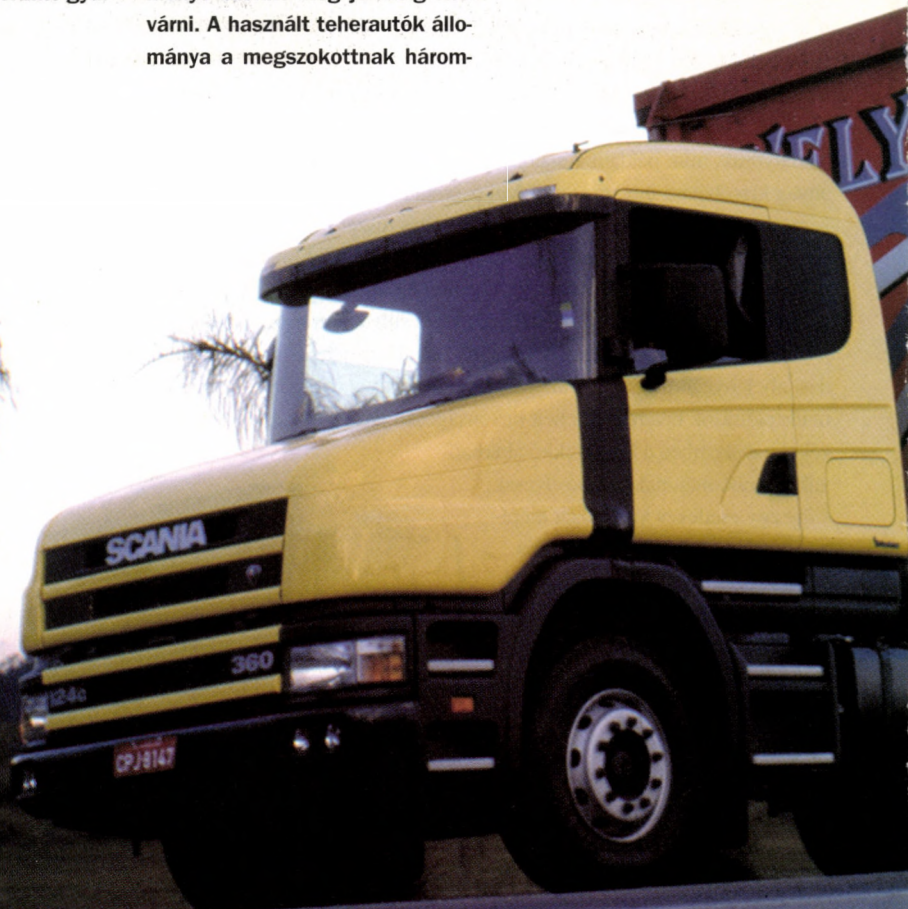
Az Egyesült Államok második legnagyobb nehézteherautó-gyár-

tója, a Volvo szerint az iparág cégei csak idén januártól állítanak elő a rendelésállomálynak megfelelő számú országúti cirkáló! (A Volvo nemrégiben kebelezte be az USA egyik legnagyobb és legpatinásabb teherautó-gyárát, a MACK Truckot, mégpedig a Renault

haszonjármű-ágazatával együtt, a korábbi tulajdonossal együtt.) A gyártás számottevő csökkentése ellenére az iparágban az egyensúlyi helyzet visszaállítására a szakértők egybehangzó véleménye szerint még jó ideig kell várni. A használt teherautók állománya a megszokottnak három-

szorosa, így ezek jócskán „bezárnak” az új teherkocsik értékesítésébe, s egyúttal lassítják az ágazat talpra állását.

Nem kedvez az új teherkocsik értékesítésének a hitelfeltételek szigorodása, valamint az üzemanyag árának az emelkedése sem. Amennyiben az amerikai gazdaság megélné a közúti szállítási tevékenység is, idén – jó esetben – 130-135 ezer új nehéz-teherautó található gazdára az Egyesült Államokban. A vezető gyártók igyekeznek az értékesítést különleges





Alternatív hajtású Renault teherautók

Gázt adnak a franciák

A Renault haszonjármű-üzletágának fejlesztőmérnökei már több mint húsz éve foglalkoznak különböző alternatív hajtási rendszerek tesztelésével. Ma oly gyorsan fejlődik az autóiipar, hogy ez a két évtized talán túlzottan soknak is tűnhet a szerény eredményekhez képest. Csak-hogy az újszerű üzemanyagokkal folytatott kísérletezések nem annyira látványosak, mint például a biztonság terén elért változások. Az új hajtóanyag kipróbálása ugyanis rendkívül összetett feladat: többek közt azt is meg kell vizsgálni, hogy az alternatív hajtás újszerű elemei hogyan kapcsolódhatnak a jármű jelenlegi technológiájára épülő műszaki egységeihez. A gazdaságosság fenntartása pedig különösen fontos, így az alternatív üzemanyagok tartályainak mérete és súlya nem haladhatja meg jelentősen a jelenlegi konstrukciókat, hiszen akkor oda az újszerű működési elv lényege. Azt sem szabad elfelejteni, hogy a cseppfolyós, minimális előírások betartása mellett biztonságosan tárolható kőolajszármazékokkal szemben a kézenfekvő alternatívák kimondottan balesetveszélyesek, s így egy esetleges kúthálózat kiépítési hatalmas összegekbe kerülhet. S végül ne felejtjük el, hogy a járművek néha balesetet szenvednek, a hajtóanyagnak ilyenkor is legalább annyira biztonságosnak kell lennie, mint a benzin, vagy a gázolaj. Ennek megfelelően a Renault-nál is a ké-

zen-fekvő megoldásokat választották: a kísérletek tárgya volt például a repceolaj, vagy a sűrített földgáz (CNG). A Renault kísérletképpen már forgalomba állított sűrített földgázzal hajtott városi autóbuszokat: körülbelül száz ilyen jármű szállít utasokat az ausztráliai Perth és Canberra városokban. Franciaországban Lille, Lyon és Marseille önkormányzata is üzemeltet ilyen járműveket – alapvetően teszt jelleggel, tehát viszonylag kis darabszámban. A gázüzem által felvetett problémák azonban még mindig nem maradéktalanul megoldottak. Szükség van komoly infrastrukturális beruházásra, a járművek előállítására többet kerül a hagyományos rendszerűeknél, kisebb a hatótávolságuk, és a már említett biztonsági kérdések is megoldásra várnak.

A városi autóbuszok terén elért eredmények mégis előremutatóak, így a Renault V. I. nemrégiben két földgázüzemű teherautót is bemutatott. A Premium Distribution CNG kormányzott hátsó kerekű jármű elsősorban szemétyűjtőnek készült. Ebben a változatában nyolc kompozit anyagú, egyenként 126 literes, sűrített földgáztartályt találunk. A tartályok csekély tömege nem korlátozza a jármű teherbírását, s az összesen 1008 literes befogadóképesség már megfelelő hatótávolsághoz segíti a járművet. A tartályok négyes csoportokba rendezve, szekrényekben foglalnak helyet a két tengely között, az alváz hossztartóinak külső oldalán, így az alváza különféle felépítményeket lehet felszerelni. Szintén bemutatkozott gázüzemű Mascott. A 2,8 literes motorral felszerelt könnyű teherautó elektromágneses lassítófékkel ellátott kivitele két 80 literes tartályt kapott, a retarder nélküli modellen pedig van egy harmadik, 50 literes tartály is. Különleges üzemmódjuknak köszönhetően ezek a járművek csendesebbek (3-5 decibellel), nem keltenek rezgéseket, nincs szaguk, és nem füstölnek. Igaz a kiépítetlen infrastruktúra miatt egyelőre csak speciális területeken lehet használni őket.

TÓ. M.



SÖTÉT FELHŐK ÉSZAKON

■ A Volvo csoport bejelentette, hogy mintegy 4-5 milliárd svéd koronába (393-491 millió dollár) kerül majd a cég nehézteherautó-gyártó üzletágának az átszervezése. Az átszervezésre elsősorban a Volvo amerikai gyáraiban kerül sor, ugyanis folyamatosan zsugorodik a cég tengerentúli termelése, miután az Amerikai Egyesült Államokban huzamosabb ideje jelentősen csökken a fizetőképes kereslet a nehézteherautók iránt. Ennek tudható be, hogy a Volvónak ez az üzletága igencsak veszteséges: az első negyedévben a deficit elérte a 3,5 milliárd koronát.

Az idei esztendő első három hónapjában a Volvo amerikai nehézteherautó-értékesítése 38 százalékkal esett vissza az egy évvel korábbihoz képest. (A Volvo az USA második legnagyobb nehézteherautó-gyártója.) Leif Johansson üzletági

vezérigazgató szerint az amerikai gondok mellett újabban már az európai piaci lanyhulásával is számolni kell.

Ugyancsak kedvezőtlen a piaci helyzete a Volvo egyik legnagyobb versenytársának, a Scaniának. (Ismeretes, hogy a Volvo 45,5 százalékos tulajdoni hányaddal rendelkezik a Scaniában.) A Scania nyeresége az első negyedben 14 százalékkal csökkent, s ezernégyszáz dolgozóját kellett elbocsátania.

A Volvo átszervezési tevékenysége az amerikai Mackre, valamint az RVI-re (a Renault haszonjármű-ágazata) koncentrálódik. Mindkét óriásvállalat a Volvo tulajdona (a Volvo a Renault felvásárlásával szerezte meg a korábban már a franciák kezében lévő Macket). A Volvo – amelyben egyébként a Renault tulajdoni része 20 százalék – nemrégiben

jelentette be, hogy július végéig elbocsátja a Mack munkaslétszámának 12 százalékát, hétszáz főt. Ettől az akciótól a Volvo azt várja, hogy megszűnnek a főlős párhuzamosságok az RVI és a Mack között az óceán két partján.

Az első negyedévben a Mack megrendelése 34 százalékkal csökkentek, míg ugyanebben az időszakban a Volvo saját amerikai megrendelése 44 százalékkal estek vissza. Európában az RVI értékesítése 3, a Volvóé pedig 2 százalékkal csökkent az első negyedben. A Volvo egyébként 3,5 milliárd korona megtakarítást vár az RVI-, illetve a Renault-tranzakció szinergiájától a következő két esztendőben, iparági szakértők viszont nem számítanak arra, hogy idén a Volvo új „családtagjai” számottevően hozzájárulnának a cégcsoport nyereségéhez.

pénzügyi és egyéb konstrukciókkal is ösztönözní.

Ugyanakkor a teherautógyárak igyekeznek rávenni beszállítóikat áraik csökkentésére annak érdekében, hogy ők is vonzóbbá tehessek a teherkocsik értékesítési árát. Szakértők véleménye szerint ezek az összehan-

golt árcsökkentési kísérletek oda vezethetnek, hogy a gyártók és a beszállítók stratégiai szövetségre lépnek. Az elmúlt hónapokban több szoros együttműködés alakult a beszállítók és a gyártók között: a DaimlerChrysler és a Detroit Diesel motorgyár, a Volvo és a Paccar, valamint egy másik motorgyár, a Cummins fűzte szorosabbra üzleti kapcsolatait. Az amerikai teherautó-gyártók véleménye szerint

Európához hasonlóan az Egyesült Államokban is megkezdődik rövid időn belül az iparági integráció, ami többek között kiszűri a párhuzamosságokat. (Érdemes megjegyezni, hogy Európában a nehézteherautó-gyártó ipar integráltsága már meglehetősen magas fokú. A gyártók egy része óvatosan optimista, mert látja, hogy az USA-ban a középkategó-

riás teherautók piaca feljövőben van, s abban reménykedik, hogy belátható időn belül a nehézteherautó-gyártók szerencséje is megfordul. (Csak ne lenne az a hatalmas használtkocsi-állomány, és ne lenne növekedési visszaesés az amerikai gazdaságban!) Biztató lehet az is, hogy az európai nehézteherautó-gyártó ipar – amelyben fontos szereplő a Volvo és a Paccar is – viszonylag jó konjunkturát élvez. S némi enyhülést hozhat a gyártók és a kereskedők számára a kamatlábak nemrégiben történt mérséklése is. Mindent összevetve: az iparág elégedett lenne, ha a jövő év szerény fellendülést hozna, ha megfordulna a jelenlegi kedvezőtlen irányzat.

GONDA GYÖRGY



Újdonság Magyarországon: Volvo NH

Csőrre töltve

A Volvo 1999-ben Braziliában mutatta be, és azóta is ott gyártja csőrös vontatóját, az NH-t. A járműcsalád európai változatának premierjét már a tavalyi év eleji Amszterdami Használt Jármű Kiállításon megtartották, de a hazai értékesítés csak nemrégiben kezdődött meg. Ennek ellenére az első járművet már át is vette tulajdonosa.

Az európai szemnek szokatlan és egyben egzotikus megjelenésű csőrös teherautó a Volvo jelenleg futó nagykereskedési családjainak, illetve az Észak-Amerikában gyártott VN-sorozat műszaki tartalmának keresztezésével született. Így aztán nem meglepetés, hogy a kocsinak alapvetően csak a formája számít újnak – ez is inkább csak öreg kontinens lakóinak –, hiszen az NH erősen hasonlít az Egyesült Államokban nagy népszerűségnek örvendő csőrös VN-hez. Ennek ellenére a karosszériaelemek alatt a Volvo FM és FH műszaki elemeit találhatjuk, az átfedés 90 százalékos.

A jármű például az FH hosszított alvására épül, a motorkínálat, illetve a hajtáslánc többi eleme gyakorlatilag változtatás nélkül került át az NH-ba. A különleges megjelenésű vontatóhoz háromféle kabint kínál a Volvo: az egyszerű nappali fülkét, az alvóhellyel ellátott kivített, illetve a még ennél is nagyobb helyet nyújtó extrama-gas Globetrotter kabint.

Az új járműcsalád elsősorban a hosszú távú fuvarozók számá-

ra nyújt jó alternatívát, hiszen a kabinok jóval tágasabbak, és így kényelmesebbek a bokszerfülkés teherautóknál. További előny, hogy a motorhoz is jóval

könnyebben hozzá lehet férni, s a jármű szerelhetősége is egyszerűbb. Felépítéséből adódóan az NH-nak a súlyelosztása is közelebb áll az ideálshoz,

s mivel a motor és a váltó el van szigetelve az utastértől, így a kocsi menetkényelme is jobb a bokszerfülkés teherautóknál – kevesebb a vibráció, és kisebb

FOTÓK: ZIGGIE MÉDIA

