

A DaimlerChrysler reményei

99. XI. 25.

A világ első számú teherautógyártója, a DaimlerChrysler (DC) arra számít, hogy idén számottevően növekszik haszonjármű-értékesítése, valamint az ebből az üzletágból származó nyeresége. A tavalyi esztendő a cég haszonjármű-üzletága számára kiemelkedő volt: az előző évinél 17 százalékkal több, összesen 490 ezer haszonjárművet értékesítettek hasonló mértékben növekedett az árbevétel is, amely elérte a 46 milliárd márkát (27,3 milliárd dollár).

Az elmúlt három évben a DC illetve előd vállalatai több új típussal és modellel jelentek meg a piacon. Jelentős volt a fizetőképes kereslet a járművek iránt az európai és az amerikai piacon egyaránt, s a forgalom ebben az időszakban 40 százalékkal emelkedett. A nehéz és közepes méretű jármű-

vek értékesítése szempontjából különösen sikeres év volt a tavalyi. A cégstatisztikák tanúsága szerint a DC haszonjármű részlege tavaly minden jelentősebb piacon kiemelkedő teljesítményt nyújtott. Európában 12 százalékkal nőtt a cég teherautó-értékesítése, mely meghaladta a 90 ezres darabszámot. Különösen két új modelltől, az Actrosból és az Atego-ból adtak el jelentősebb mennyiséget.

Az értékesítés a legnagyobb mértékben az USA-ban növekedett, ahol a cégcsoport Freightliner nevű leányvállalata kiváló évet zárt. Az Egyesült Államokban, Kanadában és Mexikóban a DC haszonjármű-értékesítése 43 százalékkal haladta meg az egy évvel korábbi, elérte a 128 ezer darabszámot, míg az árbevétel 14 milliárd dollár körül alakult.

Itt érdemes szólni arról a DC-bejelentésről, mely szerint az Európai Unió jóváhagyta, hogy a németországi Brandenburg szövetségi állam 219 millió márka támogatást nyújtson egy új üzem létesítéséhez Ludwigsfeldében. A DC az új üzemben állítja majd elő az A-osztály innovációján alapuló új városi minibuszát. A van-kategóriájú kocsiból a cég évente 40-50 ezer darabot szándékozik gyártani. (Korábban a DC Lengyelországban akarta felépíteni az új üzemet, Varsó ugyanis jelentős adókedvezményeket helyezett kilátásba, ráadásul a bérköltségek ott jóval alacsonyabbak a németországinál.) A beruházás teljes értéke 625 millió márka, mely összegnek 35 százalékát fedezi Brandenburg.

• Gonda György

Ellentétes eredmények 99. ápr. 8.

Az immár végleges adatok szerint fennállása óta a legnagyobb nyereségre tett szert tavaly a Volkswagen. 1998-ban a cég adózás utáni profitja 2,24 milliárd márka volt, egy évvel korábban ez az összeg nem haladta meg az 1,36 milliárdot. Az 1997. évi nyereség is rekordnak számított, s ezt haladta meg a tavalyi 65 százalékkal.

A VW tavaly 4,74 millió autót értékesített, s ezzel a világpiaci részesedése 10,4-ről 11 százalékra emelkedett. Kivétel nélkül valamennyi VW-márka eladása növekedett. A kedvező irányzat alól csak Latin-Amerika jelentett kivételt, ott ugyanis a gazdasági válság miatt számottevően visszaesett a gépkocsik értékesítése. Európa első számú autógyártójá-

nak árbevétele tavaly 18,5 százalékkal haladta meg az egy évvel korábbit, s elérte a 134,2 milliárd márkát. A kedvező eredmények nyomán a VW részvényeseinek 1,50 márka osztalékot fizetett részvényenként az előző évi 1,20 márka helyett. Érdeemes megjegyezni, hogy a vállalatíráis vezetői az elmúlt hetekben többször is hangoztatták: a világgazdasági bajok és ebből következően az autóipari gondok miatt nehéz lesz növelni idén a nyereséget.

Miközben a VW eredményei minden korábbi rekordot megdöntöttek, a FIAT-csoport tavalyi nyeresége a régi autók lecserélését ösztönző olasz kormányzati támogatások megszűntével, valamint a dél-amerikai válság

következtében jelentősen visszaesett. A nyereség 1600 milliárd líra volt, amely egyrészt 10 százalékkal maradt el a piaci várakozásoktól, másrészt az előző évinek még a felét sem érte el.

A személygépkocsikat gyártó FIAT Auto árbevétele egy esztendő alatt 50,7-ről 47 ezer milliárd lírara esett vissza. A világ hatodik legnagyobb autógyártójának európai piaci részesedése tavaly 1 százalékkal, 10,9 százalékra csökkent. A visszaesésben jelentős szerepet játszott, hogy a cég piaci részesedése Olaszországban 42,6-ről 39,3 százalékra csökkent.

Paolo Fresco elnök a Volvo bekebelezésére irányuló kezdeményezés sikertelensége

után is megerősítette: a FIAT nem mondott le azon szándékáról, hogy pozíciói további erősítése érdekében nemzetközi stratégiai szövetséget kössön. Az elnök hangsúlyozta, hogy a cégnek – amely a Volvóhoz hasonlóan jelentős haszonjármű-üzletággal is rendelkezik – kizárólag a személygépkocsi-részleg megvásárlása nem állt érdekében. Egyes hírek szerint a FIAT – amennyiben a Volvo cég egészére szert tehetett volna – hajlandó lett volna akár a kétszeresét is fizetni annak a 6,5 milliárd dollárnak, amennyiért végül is a Ford a patinás svéd vállalat személyautógyártó részlegét megvette.

kapcsolatba nozhatnak az auto funkcióinak egyre átfogóbb elektronikus vezérlésével, ami a biztonságot, a megbízhatóságot szolgálja és egyre inkább kizárja az emberi tévedés, hiba lehetőségét, vagy olyan gyors beavatkozást tesz lehetővé, amilyenre az átlagos vezető egyébként képtelen.

Annak ellenére, hogy az autók fékberendezése is ko-

teket, és a kerekekszerkezetek a jelenleg használatosakkal lényegileg megegyeznek.

A Mercedes és a Bosch által kifejlesztett rendszer lényege, hogy a vezető immár csak a fékezésre vonatkozó kívánságát jelzi a fékpedál lenyomásával, de magának a fékerőnek a nagyságát, a fékezés intenzitását már a hidraulikus nyomást létrehozó és a kerekek-

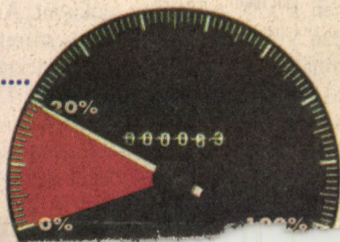
mos impulzussá alakítva kapja meg a fékvezérlő számítógép, s egybeveti az autó sebességére, az elkörmányzás nagyságára, az oldalgyorsulásra, az egyes kerekek fordulatszámára vonatkozó adatokkal, s ennek alapján villámgyorsan kiszámítja az adott pillanatban az egyes kereken szükséges optimális fékerőt, s ennek megfelelő nagyságú hidraulikus

megállapítsa, az esetleges fékcső szivárgást, és azt a kijávitásig lekapcsolja a hálózatról. Teljes áramkimaradás esetén sincs vész, automatikusan létrejön a tisztán hidraulikus kapcsolat, vagyis az autó a hagyományos hidraulikus fékhez hasonlóan „izomerővel” biztonságosan megállítható.

• Deák János

FIAT
Fortissimo
2000

Figyelje a mutatókat!



Rekordnyereség a GM-nél *99. 5. 6.*

Az elmúlt év utolsó három hónapját a General Motors 1,8 milliárd dolláros profittal zárta, amely elsősorban a cég amerikai tevékenységéből származott. Szakértők véleménye szerint ez a minden korábbi rekordot felülmúló nyereség gyakorlatilag kárpótolta a vállalatbirodalmat azért a tavaly nyári két hónapos sztrájkért, amelynek nyomán Észak-Amerikában szinte teljesen bezűntette a személygépkocsi- és a teherautógyártást abban az időszakban a GM.

Ami a cég készpénzkészletét illeti, az utolsó negyedben sikerült ismét elérnie a 13 milliárd dollárt, amely összeg jócskán megcsappant a sztrájk idején. A tavaly nyári munka-

bezűntetés azért nem múlt el nyomtalanul: az év egészét tekintve a General Motors nyeresége nem haladta meg a 3 milliárd dollárt, szemben az 1997-ben regisztrált 6,3 milliárddal. 1998 utolsó negyedében a GM piaci részesedése az Egyesült Államokban 29,1 százalékra esett vissza, a cégvezetés reményei szerint talán rövid időn belül sikerül átlépni ismét a bővös 30 százalékos határt.

Európában a GM a tavalyi utolsó negyedévet 146 millió dollár nyereséggel zárta, ez az összeg jóval meghaladta az egy évvel korábbi 31 millió dolláros profitot. Az új Astrának köszönhető elsősorban, hogy a General Motors piaci részesedése Európában egy esztendő alatt 9,4-ről 9,9 százalékra növekedett. Michael Losh pénzügyi igazgató szerint az európai piacokon megkezdődött a

fizetőképes kereslet ütemes növekedése.

Ezzel szemben a GM Latin-Amerikában, Afrikában és a Közel-Keleten a tavalyi utolsó negyedben összesen 161 millió dollár veszteséget halmozott fel, egy évvel korábban az összesített nyereség még 192 millió dollár volt. Az ázsiai-csendes-óceáni térségben a GM vesztesége egy év alatt 27 millióról 116 millió dollárra növekedett, amelyet nem kis részben az ázsiai válság keresletcsökkentő hatása idézett elő.

A tavalyi év utolsó három hónapjában is folytatódott a cégnél az átfogó költségcsökkentési program, amely csak a negyedik negyedben mintegy egymilliárd dolláros megtakarítást eredményezett a vállalat számára szerte a világon.

**A MELLÉKLETET SZERKESZTI:
TAR ANDRÁS**

• G. Gy.

22.70

► Éppen ezért szeriatartozék a fordulatszámérő. Mert a Vito CDI common-rail rendszerű dízelmotorja olyan csendes, mint egy benzinesé.

► A Vito CDI nemcsak halk, de jóval gazdaságosabb a hagyományos dízeleknél, nagyobb teljesítményre, kiegyensúlyozottabb járásra és szélesebb nyomtérkrugalmasságra képes.

► A Vito a felszereltség és Hatalatlan? Ak kipróbálni az márkakereske felépítmény tekintetében is széles kínálatlall rendelkezik. Funkcionálitását bizonyítja, hogy személyautós méretele mellett felülmúlja egy kisteherautó teherkapacitását, haszongépjárműként pedig akár 5 vagy 6 személyes kivitelben is elérhető.

► És még valami: a Vito még mindig a tavalyi áron kapható.

Merced

MB-AUTO Magyarország Kft., a DaimlerChrysler AG magyarországi Mercedes-Benz vezető 1133 Budapest, Kárpát u. 21. • Tel.: 451 2260, Fax: 451 2201 • 1117 Budapest, Hunyadi J. út 10. • Tel.: Mercedes-Benz Lízing Hungária Kft. • 1133 Budapest, Kárpát u. 21. • Tel.: 451 2200, Fa

Márkaközpontjeleink: Baja, Kocsis és Társa Kft. Szegedi út 84. Tel./fax: 79/321 810 • Debrecen, Postaautó Debrecen Kft. Monostorpályi u. 35 Újhelyi Autó II. Kft. Bősziroményi út 66. Tel./fax: 52/418 266 • Eger, Papp Autóház, Mátyás Király út 37. Tel.: 36/324 734, fax: 36/324 208 • Gy 2. Tel.: 96/314 811, fax: 96/314 976 • Jászberény, KaLaMo, Jákóháalmi út 11. Tel./fax: 57/400 400 • Kecskemét, Birizdó Kft. Mindszenti krt. 2 • Kunszentmárton, GÁ-TO Kft. Dnák F. u. 24/a Tel.: 60/472 626 fax: 56/461 567 • Miskolc, EUROVAN Miskolc Kft. 3. sz. főút, kistokajti elágazás Intőr Kft. Sajtó u. 5. Tel./fax: 46/3431045 • Nyíregyháza, AUTO-2 TEMP Kft. Ióg u. 4. Tel.: 42/408 405 fax: 42/408 404 • Pécs, Autócenter C. fax: 72/539 540 • Siófok, Egyűd-Garage Kft. Bajcsy-Zs. u. 90. Tel./fax: 84/311 799 • Sopron, Wiesenthal & Ott Kft. Győri út 42. Tel.: 99/324 60 KURZ Kft. Vásárhelyi Pál u. 15. Tel./fax: 62/466 631 • Szekesfehervár, Alba Volán Rt. Bőrgondi u. 14. Tel.: 22/315 100, fax: 22/329 575, Pallag fax: 22/301 433 fax: 22/306 118 • Szolnok, ALFA Autójavító Kft. Százados u. 1. Tel./fax: 56/423 402 • Szombathely, MB Savaria Kft. Zanati t 996 • Zalaegerszeg, Autó-Péter Kft. Balotni u. 3/a. Tel.: 92/325 099 fax: 92/325 339

Eljut-e a Lexus Amerikába?

A Toyota illetékes vezetői nemrégiben bejelentették, hogy a cég fontolóra veszi a legújabb Lexus-modell, az IS 200 exportját az Egyesült Államokba. A Japánban Altezza néven ismert modellt a Toyota elsősorban európai értékesítésre szánta eredetileg.

A hátsókerék-meghajtású sportszedán a gyártó szándéka szerint a BMW 3-as szériával és a Mercedes C osztállyal hivatott a versenyt felvenni, vagyis a japán óriásvállalat ezeknek a modelleknek a vásárlóit célozza meg, illetve kívánja elhódítani. A luxus Lexus „tudománya” a szakértők többségének véleménye szerint hasonló a fenti versenytársakéhoz, ára azonban kedvezőbb. A tervek szerint a Toyota idén 18 ezer Lexust érté-

kesít, ebből az IS 200 mintegy tízezret tesz ki. Tokióban még nem hozott végleges döntést a Toyota arról, hogy az IS 200-as kocsikat exportálja-e az USA-ba, s ha igen, milyen elnevezéssel. Az IS 200 japán változata, az Altezza (a név az olasz „nemes” szóból származik) négy-, illetve hathengeres, kétliteres motorral készül. A külföldön értékesítésre kerülő IS 200 csak hathengeres, 160 lóerős változatban kapható.

A Toyota havi négyezer Altezza értékesítését tervezi idén az ázsiai szigetországban, ahol a kocsi alapára mintegy kétmilliárd jen, vagyis 18 ezer dollár körül alakul. A négyhengeres típus alapára kevéssel meghaladja a 19 ezer dollárt.



**A Magyar Hírlap online hirdetési tarifáiról
és kedvezményeiről az alábbi címen olvashat:**

<http://www.mhirlap.hu/homepage/media/onlinetarifa>

MH 1118

mai
nap

Sport



16 oldalas sp

mai nap SportExtra

I. ÉVFOLYAM, 1. SZÁM

Rózsa Norbert
elmondja

1999. MÁRCIUS 1.

Sztárok

M

Toyota-holding a láthatáron

99.6.3

Minden jel arra mutat, hogy Japán első számú autóiipari cége, a Toyota lesz az első iparvállalat az ázsiai szigetországban, amely holding formában fog működni. A cég elnöke bejelentette, hogy a létrehozandó holding a Toyotán kívül a Daihatsu leánycéget s két társult vállalatot, a Hinót és a Densót is magában foglalja.

Japánban az adótörvények tavalyi változása tette lehetővé holdingok létrehozását, eddig azonban még egyetlen nagy iparvállalat sem élt ezzel a lehetőséggel. A Toyota elhatározása a szakértők véleménye szerint amolyan startlövésnek

tekinthető, amelynek nyomán számottevően megváltozik majd Japánban a vállalati struktúra. (Az angolszász országokban a holding nagyobb rugalmasságot biztosít a vállalatok számára, s a „holdingosodási” lehetőséggel kapcsolatban hasonló várakozások tapasztalhatók Japánban is.)

A japán és a külföldi autóiipari szakértők meglehetősen vegyesen fogadták az elnök bejelentését. A Merril Lynch szakértője szerint a változás szinte azonnali előnyöket hozhat a Toyota számára, a Warburg Dillon Read szakértője szerint a holding „csak” a cég-

vezetés hatékonyságának növekedését eredményezi majd.

Az elnöki bejelentéssel egy időben tették közzé, hogy a Toyota tavaly rekord mennyiségű, csaknem 1,3 millió darab gépkocsit gyártott és értékesített az USA-ban. (A kiváló eredményhez nagymértékben járult hozzá a Toyota új gyára Indiana államban.) A Toyota számára az amerikai eladások számottevő növekedése azért is fontos, mert tavaly a vállalat Japánban 14,7 százalékkal kevesebb autót értékesített, mint egy évvel korábban.

• G. Gy.

fejlődés smer határokat: P Vámkártya



énztári Szolgáltatások

szüntelenül azon dolgozik, hogy a legnagyobb magyar banktól
mas, kiszámítható és biztonságos háttérrel adjon a külkereske-

...szolgáltatások alapján kialakított szolgáltatásokkal

Két fontos beszállító egyesült a Nissannal

Új stratégia a kiszolgálói háttérre

99.6.10.

A Nissan Motors bejelentette, hogy magába olvasztotta két legnagyobb részegység-beszállítóját, a Calsonic és a Kansei cégeket. A fúzió részét képezi annak az új Nissan-stratégiának, amely egyrészt a cég tevékenységének kiszélesítésére, másrészt a beszállítói hálózat átszervezésére irányul.

A Nissan-Renault-házasság előestéjén bejelentett fúzió nyomán a Nissan Motors lesz – az eladások értékét tekintve – Japán harmadik legnagyobb alkatrészgyártója. Ez az ügylet is jól mutatja, hogy Japán némileg „megroggyant” autóiipari ágazata a kilábalás egyik eszközének a fúziókat, illetve a felvásárlásokat tekinti. A közelmúltban a német Robert Bosch első külföldi vállalatként többségi tulajdont szerzett egy japán autóiipari komponenseket gyártó cégben. Mégpedig a Zexelben, amely az ázsiai szigetország első számú dízelmotor-befecskendező pumpákat gyártó vállalata. (A Bosch a korábbi kisebbségi tulajdoni hányadát 50 százalék fölé emelte.)

Visszatérve a Nissan-ügyletre: Kosei Minami vezérigazgató-helyettes szerint a fúziók révén a Nissan eddigi legnagyobb beszállítói még versenyképesebbek lesznek a nemzetközi porondon, hiszen meg tudják osztani a kutatási és fejlesztési költségeket, valamint kicserélik az alkalmazott technológiákat.

Az új cég a jövő év áprilisában kezdi meg működését, s anyagi és szellemi erőfeszítéseit elsősorban az autók hatékonyságára és biztonsága növelésére összpontosítja majd. Első lépésként igyekszik mielőbb információs rendszert és adatbázisokat létrehozni ezeken a területeken.

A Nissan 33,3 százalékos részesedéssel rendelkezik a Calsonicban, amely hűtő- és fűtőrendszereket, valamint kipufogókat gyárt. A Kansei-ben – fő profilja a sebesség és egyéb mérőórák, valamint műanyag alkatrészek előállítása – a Nissan tulajdoni hányada 28,5 százalék. A fúziók hozzájárulhatnak a külföldi értékesítés növeléséhez is, hiszen egy erős gyártótól más autógyárak is szívesen rendelnek részegységeket és alkatrészeket.

Az ágazati elemzők egy része ugyanakkor felhívja a Nissan többi beszállítójának – amelyek termelésének 80 százalékát a Nissan vásárolja meg – figyelmét, hogy terjeszkedjenek mielőbb külföldön és diverzifikálják vevőkörüket. Ugyanis csak ebben az esetben tudnak eredményesen versenyezni néhány neves és alacsonyabb költségekkel működő amerikai és európai céggel, többek között a Robert Boschsal és a Lucas Varityvel.

mazda

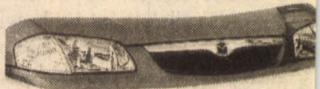
Auto F



**Mazda 323 Safety
F és Sedan 1.5i
3 490 000 Ft-tól
most ajándék klímával!**

Felszereltség: ABS, 2 első,
2 oldalsó,
2 fejlégzsák, szervo-
kormány stb.

**Budapest, M3 autópálya, 1.
Tel.: 307-3358**



MH 4430



**tábort sze
nyelvoktatás**

ött

HONDA
D CARD

LOGO 1.5i

JHNGA3350M215203

Magyar Kft.

új
rónak:
zmé-
szerviz
60 ezer
ométerig.

ső tere
nyelmes üléseket
pően nagy
csomagteret rejt.

as
is biztonságos
Honda

Skót gyorsjavító hálózat

A Ford Motor bejelentette, hogy 1,6 milliárd dollár készpénzért megvásárolta a gumiabroncs- és a kipufogóüzletágban érdekelt brit Kwik-Fit céget. A tranzakcióban a Ford tanácsadója a Goldman Sachs, a Kwik-Fité pedig a HSBC Investment Bank volt. Jacques Nasser, a Ford elnök-vezérigazgatója az ügylettel kapcsolatban elmondta, hogy az fontos állomása annak a stratégiának, amely megvalósulása esetén a Ford a világ első számú cége lesz mind a gépkocsi- és alkatrészgyártás, mind a szerviztevékenység területén. Ismeretes, hogy a Ford versenytársai szinte kivétel

nélkül az új modellek kifejlesztésére és azok előállítására összpontosítanak, s távol tartják magukat az alkatrészgyártási és kapcsolódó területektől.

A skóciai székhelyű Kwik-Fit Európa első számú független autóiipari gyorsjavító hálózata. Az 1971-ben létrehozott cég – amely a jövőben a Ford egyik üzletágaként fog működni – élén továbbra is az alapító, Sir Tom Farmer marad. Nem várat sokáig magára a terjeszkedés, ugyanis a cég elsősorban Európában kívánja növelni szervizeinek számát, de tanulmányozzák az ázsiai és a latin-amerikai terjeszkedés

lehetőségeit is. A Ford tavaly óta közvetlenül is jelen van a brit autókereskedelemben a Jardine Motorsszal alapított vegyes vállalaton keresztül. A detroiti óriásvállalat azt tervezi, hogy jelentős piaci pozíciókat fog szerezni a következő években az úgynevezett eladás utáni (after sales) piacon, a szerviztevékenységtől a biztosításig. A Kwik-Fit például több országban érdekelt az autóbiztosítási üzletágban, Franciaországban pedig tavaly kebelezett be 105 millió fontért egy biztosítót.

Ian McAllister, a Ford of Britain elnöke a Kwik-Fit felvásárlásával kapcsolatban rá-

mutatott, hogy a bekebelezés nyomán a Ford egy olyan hatalmas piacon vetheti meg a lábát, ahol többnyire nem volt jelen. A gyorsan felszerelhető alkatrészek gyártása és a szerviztevékenység elsősorban az öt esztendőnél idősebb kocsikat „táplálja”. Érdekesség, hogy a Kwik-Fit ügyfeleinek több mint negyötöde nem Ford-tulajdonos.

McAllister egyértelművé tette, hogy az alkatrészgyártási és szerviztevékenységgel a Ford a jövőben nagyobb figyelmet kíván fordítani az úgynevezett feltörekvő országok piacára.

nyer „középrategonias ma-
sodik generációs utódja egy
íz-ig-vérig korszerű és friss
formavilágot megvalósító kocs-
csi, osztályát meghaladó szín-
vonalú felszereltséggel. Ke-
reken 700 millió német már-
kának megfelelő összeget
költött a VW konszern spanyol
cége az új Toledóra. A sportos
életérzést sugárzó eredeti
formaterv a Seat házi tervezőjének
számító olasz Giugiaro műhelyében
született, a modellt azonban a
spanyol gyár saját csapata tette
sorozatgyártásra alkalmassá.
Az autó legfeltűnőbb formai
eleme kétségtelenül az új
márkajelleget hangsúlyozó
orr-rész, de a dinamikus, friss
és elegáns megjelenést a kar-
rosszérián és az utastérben
számtalan egyéb megoldás is
erősíti. Az utasok számára a
magas minőségi szint főleg az
igényes anyagokban és a
pontos kidolgozásban nyilván-
ul meg. Az új Toledo kipróbá-
lásakor egyébként könnyű

mc
arányt illetően erős ellenfélle-
teszi a Toledót.

Az igényes középosztály-
ba besorolt, 4,44 méter
hosszú, 500 literes csomagte-
rű elegáns spanyol szedán rá-
adásul igen gazdag alapfel-
szereltséggel gördült be a
piacra. Valamennyi Magyar-
országra szállított Toledót
két légzsákkal, első övfeszítők-
kel, mindhárom hátsó ülésnél
fejtámasszal, ABS blokkolásgátlóval és nagy
teljesítményű rádiómagnóval
látnak el, de az alapfelsze-
reléshez tartozik a szervokormá-
ny, a két irányban állítható
kormányoszlop, az állítható
magasságú vezetőülés, az
aszimmetrikusan dönthető
hátsó üléstámla, a por- és
pollenszűrő, az első elektro-
mos ablakemelő, a távirányítós
központi zár és a 15 collos
keréktárcsa is. Szintén gazdag
opciós listát mellékel a spanyol
autógyár az új Toledóhoz. Ezen
megtalál-

menteljesítményre, a sze-
rény karbantartási igényre és
a takarékosagra is. Az alap-
motor egy 1,6 literes, 100 ló-
erős erőforrás, majd egy 20
szelepes, 1,8 literes, 125 lóerős
motor következik változtat-
ható szelepvezérléssel és szí-
vórendszerrel, míg a benzines
választék csúcán a rugalmas-
ságáról híres V5-ös 2,3 literes
térfogató, 150 lóerős helyez-
kedik el. A két 1,9 literes, 90,
illetve 110 lóerős közvetlen
befecskendezésű turbódízel
motor a nagy nyomatékú és
rendkívül takarékos „öngyul-
ladósok” iránti igényeket elé-
gíti ki. Mivel a Seat Toledo a
spanyol márka egyre kiterjed-
tebb családfáján a csúcsot
képviselel, felszereltségben
sem akartak lemaradni a kon-
kurencia mögött. Hasonlóan
a Volkswagennél jól bevált
három lépcsőhöz, a Toledónál
is három különböző szintet
alkalmaznak. A rendkívül
gazdagon felszerelt induló
modellek Stella névre hallgat-

nalat trónján a V5-ös motorú,
különlegesen felszerelt mo-
dell helyezkedik el, természetesen
extra (6797000 forintos) árral.
A minap bemutatott új Toledo-
család legolcsóbbik változatát
egyébként a magyar márkakép-
viselet 3,9 millió forintért kínálja,
ugyanennek az olcsóbbik dízel-
kiviteléért 4,7 milliót kérnek.
A Signo-felszereltségű 20 sze-
lepes 1,8 literes, automata vál-
tós Toledo 5,9 milliót kóstál,
ugyanebben az osztályban a
nagyobb teljesítményű turbó-
dízelért 5,8 milliót kérnek.
A középosztály felső szeg-
mensébe pozicionált új spanyol
személygépkocsi tehát árát
tekintve is egyenértékű lett a
Volkswagen konszern többi
márkájával. Ami pedig a piaci
esélyeket illeti? Nos, kőkemény
„háziverseny” várható az öt
márkát átfogó generálimportőr
Porsche Hungária háza táján.

Önálló marad 99.1.21. a BMW

A BMW müncheni központjának több vezető munkatársa ismételten cáfolta azokat az értesüléseket, amelyek szerint a versenyképesség fenntartása érdekében a bajor autógyár rákényszerülne arra, hogy más autógyártókkal lépjen szorosabb szövetségre. A szakmában is keringő pletykákkal ellentétben, sem a BMW-nek, sem a cégben legnagyobb tulajdoni hányaddal rendelkező Quandt családnak nincs szándékában részesedést kínálni a Fordnak – jelentette ki ismételten a cég szóvivője.

A vállalatcsoport tavaly sikeres esztendőt zárt, mintegy 1,2 millió darab gépkocsit értékesített, gyakorlatilag ugyanannyit, mint 1997-ben. Érdeemes megjegyezni, hogy a brit Rover leányvállalat autói iránti kereslet visszaesését kiegyenlítette a BMW saját márkáinak növekvő népszerűsége.

BMW márkájú autókból közel 700 ezer, a motorkérpárokból 60 ezer darab talált tavaly gazdára, ami 4, illetve 11 százalékkal haladja meg az egy évvel korábbi szintet. Az elmúlt évben a Rover csoport értékesítése közel 7 százalékkal, 485 ezer gépkocsira esett vissza. A BMW vezetése el akarja kerülni a veszteséges longbridge-i üzem teljes bezárását, ezért lecserélik az ottani menedzsmentet és elbocsátanak 2500 alkalmazottat.

A BMW csoport világszerte 17 termelőüzemmel rendelkezik. Különösen sikeres volt a tavalyi esztendő a BMW és a Rolls-Royce közös repülőgépgyártó cége számára, amely 1998-ban nyolcszáz sugárhajtású berendezésre kapott megrendelést mintegy kétmilliárd dollár összértékben.

zolt hanyminutató döntése és a legutóbbi törvénymódosítás is egyértelmű eligazítást ad: bizonyos szokatlan feltételekre az ügyfél figyelmét külön fel kell hívni, mert enélkül a szerződés e pontjai érvénytelenek

• Kovács Kázmér

LER

**ublishing com-
edia Group, is
with an expe-
t department.**

candidate to take a
and developing the
oping new structures.

ial management,
al skills should be
itions as a controller.

changing market
meet them with

written English

industry would

Új Hyundai Indiában

A Hyundai Motor India tavaly szeptemberben dobta a piacra a Santro nevű kisautót, s a legújabb hírek szerint idén egy ma még LC kódnévvel ellátott középkategóriás kocsival jelenik meg a piacon, amely az Accentet lesz hivatott felváltani. A Hyundai eredetileg középkategóriás kocsival kívánt megjelenni az indiai piacon. Végül azonban az egyliteres Santro mellett döntött, mert az Indiában szinte luxusautónak számító középkategóriás kocsik iránt igencsak gyér volt a fizetőképes kereslet. Egyes vélemények szerint a luxusko- csik keresletének zuhanása hamarosan végetér, s a középkategóriás kocsik iránti igény meredeken fog emelkedni az országban. Ebben a kategóriában egyébként idén több gyártó szerencsét próbál a hosszútávon nagy lehetőségeket kínáló indiai piacon. A Fiat a Si- enával és a Palióval, a General Motors a Corsával, a Ford a Fiestával, a Toyota pedig egy 8-10 személyes, ma még „név- telen” modellel jelenik meg a tervek szerint a piacon.

dovics.

NYÁRI tanulástechnikai tréning 8–18 éveseknek. Telefon: (06-30) 933-2703.

SZOLGÁLTATÁS

MŰBÚTORASZTALOS vállalja antik és stílbútorok restaurálását. Telefon: (06-30) 944-2206.

REDŐNYÖSMUNKÁK. Telefon: 262-4724.

VEGYES

ELADÓ 3 db 11,5 kg-os PB-gázpalack 7000 Ft/palack. Érdeklődni: 351-3263.

ÚJ FAHÁZ 5 cm vastag fából, fél áron, 361 000 Ft-ért eladó. Telefon: (06-23) 334-592, (06-20) 918-0592.

FAHÁZ, 12 nm-es, újszerű, 190 000 Ft-ért eladó. (06-20) 941-8141, (06-23) 335-618.

KÖNYV

A VÁROSMAJOR antikvárium vásárol könyveket, könyvtárakat, régi képeslapokat, levelezést, filatéliát, fotókat, reklámnyomtatványt, mindenfajta papírrégiségeket. Telefon: 317-1841 vagy 201-1001.

99. XI. 25.

ÉS PIACOK

Mi lesz a NedCar autógyárral?

A Mitsubishi Motors megkezdte felkészülését a 2004-et követő időszakra, amikor befejeződik európai gyártási együttműködése a Volvóval. Ismeretes, hogy a japán óriáscég és a Volvo 1991-ben 50-50 százalékos tulajdoni hányaddal NedCar néven Hollandiában hozott létre közös gyártóvállalatot. A megállapodás 2004-ben jár le, s az időközben Ford-tulajdonba került Volvo már bejelentette, hogy nem szándékozik meghosszabbítani az együttműködést. A japán autógyár viszont ismételten kifejezte szándékát és érdekeltségét a Volvo-kapcsolat hosszabb távú fenntartására. (Érdeemes megjegyezni, hogy a NedCar alapítása óta csak most lett nyereséges.)

A gyártási együttműködés befejezése meglehetősen kedvezőtlenül érintheti majd a Mitsubishit, amelynek európai autóértékesítése az elmúlt években kedvezőtlen fordulatot vett. Tokióban rámutattak: a Mitsubishi reméli, hogy a két cég továbbra is megosztja majd a termelési tényezőket a NedCar-nál abban az esetben is, ha nem gyártanak gépkocsikat platformmegosztásos alapon. A NedCar tavaly 243 ezer autót gyártott, egyazon szerek-lősorokon állították elő a Carisma és a Volvo S40, V40 modelleket. Végső döntés még nem született a NedCar-gyár sorsáról. Annyi azonban bizonyos, ha a Volvókat a jövőben a Ford-gyárakban állítják majd elő, a Mitsubishi legfeljebb félkapacitáson használhatja ki a hollandiai gyárat, vagy új együttműködő partner után kell néznie, esetleg megvásárolhatja a Volvo 50 százalékos tulajdoni hányadát. Pénzügyi elemzők véleménye szerint ez utóbbinak a Mitsubishi kedvezőtlen anyagi helyzete miatt kevés a valószínűsége. Inkább arra lehet számítani, hogy a japán cég belátható időn belül a NedCar-kapacitásra stratégiai szövetséget köt valamelyik vezető autógyárral, esetleg hasonlóan a Fiat-tal létrejött olaszországi sportautógyártásra.

• G. Gy.

MIABRONCSGY

gy nehéz évszáz

ott megszerezni a Schottola által kijárt

nagy nyereséget termelt, amelyből legin-
fejlesztésekbe. Így kezdtek el elsőként ke-
Pneumatik technológiája szerint, amit játé-
aszniású termékek után 1911-ben köve-
Az MRG külföldre is kiterjedő érdekeltségi
autógyárral közösen például létrehozták a
-t, más néven az Autótaxit, amely bérko-
róló engedélyt kapott a fővárostól. A taxik
elyén épült fel (egészen néhány hónappal
természetesen az MRG által gyártott Tau-
di együttműködések mellett (ilyen például
rdemel még a gumisarok gyártásának és
re a feladatra a Palma (ugye ismerős a
vállalat volt hivatott.

ottola-féle magánvállalkozásból ezer alkal-
di kapcsolatokkal és érdekeltségekkel ren-
a háború és az azt követő forradalom nem
en. A húszas évek elején született meg az
amely óriási külföldi sikereket is hozott a
etén a Tauril-elastic jelentette az újdonsá-
obb rugózást és biztonságot hozott. A hú-
st különböző szabadalmak bevezetésével
Pál nevéhez fűződő Anode-szabadalom,
en Angliában alakított új céget az MRG a
amelybe később a Pirelli (Societa Italiana
emzetközi kapcsolatokról tanúskodik több
az export jelentős növekedése is.

ke lobbizása komoly eredményeket ért el:
a közhasználatú járművek részére kötele-
atikok beszerzését. A monopoltörekvések