



## A Toyota leállítja a dízelmotorok fejlesztését

A Toyota egy sajtóközleményben búcsúzott a haszongépjármű-gyártó Isuzuval közösen fejlesztett dízelmotoroktól. Mint ahogy a Financial Times németországi kiadásában megjelent, az új konzernfőnök, Akio Toyoda 2008 decembere óta befagyasztotta az 1,6 literes dízelmotorok fejlesztését az európai piacra és inkább a hibridekre fókuszált. A lap szerint a Toyota feladta a jelenlegi stratégiáját, hogy lehetőség szerint egy teljes termékpalettával legyen jelen világszerte. Helyette az autógyártó egységes piacokra kiválasztott autókat akar kínálni és mindennekfelett a hibridekre koncentrálni. Ebben a szegmensben a japánok konkurens nélkülinek számítanak. A gazdasági válság kezdete előtt a Toyota fejleszteni akarta a dízelmotor-kínálatát Európában. Azonban elszalasztotta a lehetőséget ennek a területnek a fellendülésekor és csak később kezdett dízeleket kínálni. A szinte dízelmentes japán autópiacon a Toyota vitathatatlanul listavezető az állandó 40% feletti eladási mutatóival. Az USA-ban a japánok körülbelül 16%-kal a második helyet foglalják el a General Motors mögött. Mégis visszaesett világszerte a kereslet a Toyoták iránt március végén, ez az első vállalati veszteség a cég háború utáni történelméből. 2009-re a világ legnagyobb autógyártójának előrejelzése szerint majdnem megduplázódik a veszteség, 850 milliárd jen (6,4 milliárd euró) lesz. A Hamburger Magazin interjújában Toyoda elmondta: „Fel kell tennünk magunknak a kérdést, hogy biztosan azokat az autókat építjük-e, amikre a vevők vágyanak”. Az egyoldalú törekvés a növekedésre és a gyors pénzszerzésre nem elég, kritizált Toyoda. „Fel kell tennünk magunknak a kérdést, hogy mi az, ami egészséges mértékű növekedést tesz lehetővé. Eddig az érdeklődés középpontjában az eladási számok és profit állt. Ez azonban nem minden.”

## A roncsautó-prémium program fellendítette a Suzuki-eladásokat

A Suzuki 30 éves németországi piaci jelenlétének legjobb első 8 hónapját zárta, így megdöntötte az 1992-ből származó újautó-eladási rekordot. Januártól augusztus végéig 45 341 új Suzukit adtak el Németországban, a roncsautó-prémium program hatásos segítségével – 17 éve ez a szám 42 398 volt. A legjobban természetesen a kisautók, az Alto, a Splash és a Swift fogytak. A márka piaci részaránya a 2008-as 1,2%-ról 1,7%-ra nőtt. A teljes évre 60 000 eladott új autóval és 1,4%-os részaránnyal számolnak, 2010-re pedig 1,3%-ot várnak. A csökkenés oka az lehet, hogy a roncsautó-prémiumra szánt állami keret szeptember 2-án elfogyott, vagyis a program véget ért Németországban. A Suzuki szerint az eladott új autók körülbelül egyharmada talált gazdára a roncsautó-prémium program következtében – a pontos számokat csak az év végén teszik közzé. 2009-ben a vevők fizetési szokásai is megváltoztak: a prémiumot igénybe vevők esetében ugyanis magasabb volt a lízingkonstrukciót választók aránya (22%), mint a többi vásárlónál (18%). Sok vevő ugyanis a 2500 euró értékű prémiumot lízingrésztként használta fel.

## Izzókészlet helyett szívmasszázs – változott a KRESZ

Több autósokat érintő változás lépett életbe októbertől. Elsejétől a közlekedési miniszter rendelkezésének megfelelően már nem kell izzókészletet tartaniuk a kocsiban az autósoknak. Már csak kettő marad a rendőrök kedvenc hármásából, továbbra is kérhetik ugyanis az elakadást jelző háromszöget és az egészségügyi csomagot. Utóbbinál viszont már nem a komplett doboz érvényességét kell figyelni. Ha a dobozból valamelyik termék szavatossági ideje lejárt, elég csak azt az egy terméket kicserélni, és nem kell az egész dobozból újat vásárolni.

Ennél is komolyabb újdonság a balesetet szenvedettek számára, hogy csőtörőktől változik az elsősegély-nyújtási vizsga követelménye. A jogosítványra vágyóktól ezután már számon kéri az újraélesztést is. Nemcsak a befúvásos lélegeztetést, hanem a szívmasszázszt is megtanulják a tanfolyamokon. A mentők szerint a szakszerű újraélesztéssel jelentősen megnő annak az esélye, hogy valaki túlél egy komoly sérülést, ugyanis a profi elsősegély kiérkezésére legalább öt percet kell várni. Nálunk viszont nagyon kevesen ismerik a megfelelő technikákat.

Forrás: vezess.hu

## A Rába megberuházással készül a válság végére

Két és fél milliárdos beruházással készül a Rába a piac élénkülésére. Uniós támogatással, kormányzati társfinanszírozással, mintaprojektként zajlik a Futómű üzletág modernizációja. A Rába a kedvezőtlen piaci környezetben is végrehajta futóműgyártó kapacitásainak korszerűsítését, illetve bővítését: az év végére lezajló modernizáció eredményeképpen a vállalat nem csupán meglévő ügyfélkörével tudja majd bővíteni az együttműködést, hanem új stratégiai vevők megszerzésére is komoly lehetősége nyílik. A program haszongépjárművek futóműveinek és futóműrészeinek gyártókapacitásait érinti. A GOP egyik mintaprojektjeként számon tartott beruházás során befejeződött a komplett futóműgyártás alkatrészgyártásának és szerelésének technológiai korszerűsítése, és végéhez közeledik a mellsőtengely-gyártás és -kóvácsolás fejlesztése. Ezzel párhuzamosan a vállalat az aktív nemzetközi üzletfejlesztési tevékenység eredményeképpen a vevőkkel együttműködve hajtott végre beruházásokat speciális technológiákban. Az eszközberuházások mellett a Rába kiemelt figyelmet fordít a vállalati rendszerek és az ehhez kapcsolódó tudásbázis fejlesztésére is.

Forrás: Világgazdaság Online

## A Ford lecsökkenti beszállítói számát

A következő 12-18 hónap során az amerikai Ford-konzern felére kívánja csökkenteni beszállítói számát. Így mindössze 750-850 beszállítója maradna. A világapító-program keretében az alkatrészek 80%-át egyetlen partner szállítaná. A Ford Focus már jelenleg is az új stratégia alapján gyártják. A Ford főleg az alapján választja ki beszállítóit, hogy melyikkel tud hosszú távú együttműködést kialakítani. A konzernnek jelenleg 82 kiemelt beszállítója van, akikkel egy autótípus teljes gyártási időtartamára köt szerződést.