

# Szériamegrendeléseket vár a Ganz Hunslet

*A fő stratégiai irányvonal a fejlesztés*

*A Ganz Hunslet 1989-ben jött létre, miután a brit Hunslet cég megvásárolta annak a vállalatnak az 51 százalékát, ami a 17,5 milliárd forint adósságban úszó Ganz Mávag felszámolása után maradt. Az új tulajdonos egy év alatt végrehajtott ésszerűsítése keretében a korábbi 1200-1500-as létszám 600-ra apadt, s ezt követően is karcsúsodott a hajdani szocialista nagyipar egyik gyöngyszemének tartott cég. Két és fél év múltán azonban a Hunsletet is magában foglaló brit csoportot megvásárolta az osztrák Jenbacher cég, amelynek a tranzakcióval a tulajdonába ment át a Ganz Hunslet is. A Jenbacher később megvásárolta a maradék 49 százalékot is. Azonban a profitvárokozások beteljesületlensége miatt ez a frigy sem bizonyult tartósnak, így egy újabb tulajdonosváltás keretében a Ganz Hunslet az Oakdale nemzetközi pénzügyi befektető társaság kezébe került. Már az angolok is láttak fantáziát a Ganzban, s gőzerővel hozzaláttak a modernizáláshoz, de a jelenlegi tulajdonos is bízik benne, hogy Magyarországon előbbutóbb eljön a gazdasági fellendülés időszaka, s akkor megélné a vasúti teher-, illetve személyszállítás iránti kereslet is. A ma már európai színvonalú technológiával dolgozó Ganz Hunslet tevékenységéről, stratégiájáról és terveiről John Kardos kanadai származású kereskedelmi igazgató nyilatkozott lapunknak.*

**M&M** A Ganz Vagongyár nagy változáson ment keresztül, míg szocialista nagyvállalatból jól menedzselte közepes méretű, de világszínvonalú

*termékek előállítására képes cég lett. Mi a stratégiaaváltás lényege?*

A Ganz Hunslet stratégiájával kapcsolatban két fő szempontról beszélhetünk, a termékekről és a piacokról. Az előbbiről előljáróban elmondhatom, hogy – azt hiszem, Kelet-Európában az első cégként – 1991-ben megszereztük az ISO 9001-es nemzetközi minősítést. Az elmúlt hét évben a fő stratégiai irányvonal a fejlesztés volt, hiszen a Ganz Mávag járműparkja már elavult. Tizenkét új terméket fejlesztettünk, többek között a MÁV-nak szállított intercitély vonatot, nagy sebességű forgóvázakat, mozdonyokat, speciális tehervagonokat s rozsdamentes, légkondicionált koscszekrényeket. E termékek többsége nem csúcsminőségű, mivel a vásárló által támasztott technikai-technológiai szintnek kell megfelelniük.

**M&M** Mi az oka ennek az alább adott igénynek?

Előfordul, hogy az ügyfeleink nem rendelkeznek elég pénzzel, vagy a pálya minősége nem megfelelő.

**M&M** Egyéb fejlesztések?

Például az elővárosi vonatok, amelyek világszínvonalú elektronikus vezérlőrendszerét egy német cég dolgozta ki a Ganz Ansaldóval együttműködve.

**M&M** Mi a legsikeresebb termék?

Talán a Malajziának szállított tizennyolc, háromrészes motorvontat. A legtöbb prototípust azon-

ban a magyar piacra fejlesztettük ki, mindazonáltal még nem kaptunk sorozatrendelést. Új villamosunkból is csak tízre jött rendelés, Debrecenből, viszont más városokkal is folytatunk tárgyalásokat.

**M&M** Mennyit költöttek fejlesztésre?

Több százmillió forintot.

**M&M** Mi a helyzet az egyéb piacokkal, illetve megrendelőkkel?

A BKV 30 villamos felújításával bízott meg bennünket, amit a Ganz Ansaldóval közösen végzünk. A vállalat reméli, hogy a budapesti metrófejlesztéseknél a hazai gyártmányú szerelvényeket részesítik majd előnyben, hiszen korábban sikerrel tesztelték a Ganz Hunslet vonatát. Ezenkívül Dél-Afrikának 270, Malajziának pedig 40 forgóvázat szállítunk, és 82 tehervagont rendelt az AD Trans. Jó eséllyel veszünk részt a volt Jugoszláviában hirdetett pályázatokon is, bár itt elég nehéz a helyzet, s további ajánlatok előkészítése van folyamatban Németországba, Thaiföldre és ismét csak Malajziába. Az újonnan iparosodó ázsiai országok egyébként ígéretes, ugyanakkor az erős verseny miatt nagyon nehéz piacot jelentenek.

**M&M** A Ganz Mávagnak hagyományos piaca volt a Szovjetunió. A Ganz Hunslet örökölte ezt is?

A Szovjetunió összeomlásával a kereskedelem is úgyszólván szertefoszlott, most dolgozunk a FÁK piacainak visszaszerzésén. Ukrajnába, Oroszországba, Ka-

zahsztánba irányuló, összességében több millió dolláros alkatrészszállításokról máris beszámolhatok.

**M&M** *Az előbb említette, hogy együttműködnek a Ganz Ansaldoval. Külföldi cégekkel is van együttműködési megállapodásuk?*

Igen, nyugat-európai gyárakkal létezik együttműködés, ami főként olyan formát ölt, hogy – mivel kitűnő fejlesztőgárdánk van – egy-egy nemzetközi program keretében megbíznak bennünket részegységek legyártásával. Ily módon licencet csak akkor veszünk, ha valamilyen speciális dologra van szükség.

**M&M** *Idén mekkora forgalomra számítanak?*

1996-ban a tervek szerint az árbevétel 5 milliárd forint lesz – ebből az export mintegy 40 százalékot képvisel –, rendelésállományunk értéke pedig eléri a 6,5 milliárd forintot. Tavaly is nagyjából hasonló eredményt értünk el, ami nem is olyan rossz, csak azt sajnáljuk, hogy Magyarországon még nemigen kaptunk sorozatrendelést. Nagyobb mennyiségű szállítás esetén pedig jobb áron is tudnánk adni termékeinket, hiszen köztudott, hogy a prototípus mindig drágább a szériaterméknél. Szeretnénk például, ha a MÁV megbízásából elővárosi vonatokkal tudnánk javítani a budapesti agglomeráció közlekedésén.

**M&M** *És ez mennyire realitás?*

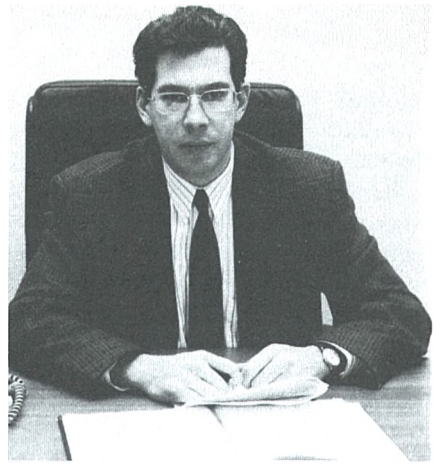
A hagyományosan legnagyobb partnerünknek számító MAV is, mint minden állami nagyvállalat manapság, nehéz helyzetben van, s a pénzsűke miatt inkább csak a már meglévő gördülőállomány rövid távú, de olcsóbb felújításával foglalkozik. A hosszabb távú, nagyobb mennyiségű beszerzések szorgalmazása érdekében szükséges lenne megfelelő, kedvező finanszírozási konstrukció, például lízing kidolgozása.

**M&M** *Hát igen, a nem túl rózsás gazdasági helyzet, az általános pénzhány mindenre rányomja a bélyegét. Mégis, van-e önöknek némi játéktérük a kedvezőtlen hatások kiküszöbölésére?*

A finanszírozás magas költségeit, valamint az infláció és a forintleértékelés kellemetlen következményeit úgy próbáljuk elkerülni, hogy devizában veszünk fel hiteleket, és bevételeink egy része is dollárban vagy márkában folyik be.

**M&M** *Minthogy a Ganz Hunslet teljes egészében külföldi tulajdonban van, termékeik milyen mértékben magyarok?*

Attól függően, hogy milyen termékről van szó, 50-től 90 százalékig hazai az áru. Az alvállalkozóink itteni cégek, dolgozóink magyarok, s a szükséges alapanyagokat is itthon vásároljuk meg, kivéve azokat, amelyek nem találhatók Magyarországon. Sőt, beszállító-



*John Kardos, a Ganz Hunslet kereskedelmi igazgatója*

inknak még megfelelő nagyságú előleget is adunk annak érdekében, hogy meg tudják venni az esetlegesen hiányzó gyártási technológiát. A magyar ipar támogatása egyébként szintén fontos stratégiája a Ganz Hunsletnek, mert ezzel a cég is erősödik.

## A Budapest Bank minősítette lapunkat

Lapunk kérte a „Budapest Bank Budapestért” alapítvány támogatását. Nyilvános pályázat volt – mi egy budapesti alkotóműhely, s mint ilyen, az ország egyetlen marketing-szaklapja számára kértünk támogatást.

November 30-ai határozatával a kuratórium úgy döntött, hogy nem vagyunk méltók. Mi nem, s ezt nyilván tudomásul vesszük. Legfeljebb azon törhetjük a fejünket, hogy miért nem „bírtuk” felvenni a versenyt egyebek között

- a Háttér Baráti Társasággal,
- a Hajszolt Egyesülettel,
- az FSZKI Diótörés Programmal,
- a LÉTRA Kommunikációs Ügynökséggel,
- a Svábhegyi Egyesülettel,
- a Farkasvölgyi Baráti Körrel,
- a Dunától a Gangeszig Alapítvánnyal, no meg
- az Egyenlítő Alapítvánnyal.

A fejtörés lapzártakor még tart.

– a szerk. –