Text: **Milan Olšanský**
foto: **autor, archív**

FORD F-MAX přijíždí – fotografie ještě se zamaskovaným označením tahače.

Zamíchá kartami?

1. díl

Ledva vstoupil na světové automobilové trhy, již je zde s novinou, která může doslova změnit hru. Řeč je o zcela novém silničním tahači FORD F-MAX turecké společnosti Ford Otosan.

Proč může „zamíchat kartami“ a možná i „změnit hru“? Doposud si evropský koláček automobilového trhu v segmentu silničních tahačů rozdělovalo sedm hráčů, finálních výrobců těžkých nákladních vozidel. Jejich bago na zákazníky došlo tak daleko, že byli, téměř všichni až na toho jednoho, který to napráskal evropské komisi, odměněni vysokými pokutami za kartelovou dohodu. Vyplatili tedy do evropské kasičky téměř tři miliardy Eur za to, že se „potajňačky“ dohodli na řízeném brždění vývoje spalovacích motorů směrem k zavádění nových a stále tvrdších emisních norem. Že vám to něco připomíná? Třeba hysterii s názvem Dieselgate, která zasáhla, ovšem pohříchu jen mediálně, svět osobních automobilů? No, ano nejste daleko od pravdy.

JAK SE TO HRAJE?

Sedm finálních výrobců těžkých nákladních vozidel reprezentující značky: Iveco, DAF, MAN, Mercedes-Benz, Renault, Scania a Volvo ovládlo před třiceti/čtyřiceti lety evropský automobilový trh. Zajistilo si svoji hru finančním a majetkovým propojením a více-méně vesele si to se svými zákazníky rozdává. Po pravdě řečeno všechna jejich vozidla napříč tzv. konkurencí jsou si ve srovnatelných obchodních řadách a modelových skupinách velmi podobná. Ergo neexistuje po stránce konstrukce a techniky opravdový „looser“ či opravdový „winner“. Velmi podobné je to i s cenami pořízení vozidel. Tu a tam se některý výrobce rozhodne na některém z významově menším trhů urvat pro sebe vyšší tržní podíl a řízeně selže v „morální oblasti“ – nabídne dumpingovou cenu. Minimálně polovina ze jmenovaných značek se touto cestou někdy v minulosti vydala i v Česku a na Slovensku.

UMÍSTĚNÍ a tvar zpětných zrcátek nejen, že samozřejmě vyhovuje všem potřebným evropským a jiným legislativním opatřením, ale jsou, na rozdíl od některé konkurence, plně funkční.

Důvod je zřejmý – dovozci, resp. jejich vrcholový management není odměňován ani tak na základě počtu prodaných kusů, ale spíše ve spojitosti se splněním obsazení předem stanoveného procenta tržního podílu. V této fázi hry hraje roli rovněž správná definice daného segmentu trhu, většinou bazírující na celkové hmotnosti vozidla. Tu se segment počítá od hmotnosti 14 t, tamhle od 18 t, zkrátka „marketingově vychytrale“ podle toho co, kterému výrobci nejlépe jde. Základem, umožňujícím takto konat je fakt, že tvorba zisku výrobce těžkých nákladních vozidel se pomalu, ale velmi jistě, přesunuje z vlastní výroby do služeb či tzv. aftersalesu. Co to znamená? Velmi zjednodušeně řečeno výrobková marže je doslova žiletková, v některých případech nemusí být vůbec nebo je dokonce záporná. Tím pádem cena výrobku je relativně nízká – alespoň na první pohled. Ovšem zisk musí vzniknout v rámci poskytnutých služeb zákazníkovi. Proto ty servisní smlouvy, proto snaha na všech úrovních „podržet“ si zákazníka u sebe a nenechat ho servisovat samotného či někde v neautorizovaném zařízení. K tomu slouží celá řada nástrojů, například vysoká míra využívání telemetrie, tzv. propojitelnost on-line se značkovým servisním zařízení atd. Jsou finální výrobci, kteří jsou schopni dlouhodobě pracovat se ziskovostí nižší než jedno procento! Ostatně tuto skutečnost dovolují ony zmíněné finanční a majetkové svazky. Již dávno není pravda, že si zákazník může vybrat ze sedmi značek těžkých nákladních vozidel, které by byly zcela nezávislé. Tzv. globalizace výroby a spotřeby nutně povede k dalšímu seskupování majetku a výrobních prostředků. A tak zatímco dříve bylo oněch „sedm sester“, dnes je jich již „jen“ pět.

ZE SEDMI PĚT

Volvo spolklo s konečnou platností před několika lety Renault Trucks a přiřadilo si jej ke „své“ zaoceánské značce Mack, když druhdy velevýznamnou americkou značku White drží již jen jako jméno na severoamerickém kontinentu z důvodu zákaznické nostalgie. Další americkou akvizicí severeanů je Terex Trucks. V Asii si Volvo majetkově poradilo s čínským Dong Fengem, japonským UD Trucks a indickým výrobcem Eicher.

Mercedes-Benz je značkou z portfolia gigantu Daimler AG, kam patří celá plejáda bývalých nezávislých amerických a japonských výrobců – Freightliner, Detroit Diesel, Western Star, Fuso, Thomas Built Buses. Do jeho portfolia patří také německá Setra a indický výrobce BharatBenz.

VW Group před několika lety finančně ovládlo, kromě mnoha jiných též, švédskou Scanii a německý MAN, kterého »»

PO OBOU stranách kabiny jsou umístěny rozměrné schránky primárně dosažitelné otevřením vnějších dvířek až do pravého úhlu. Obě dvě schránky jsou přístupné též z interiéru vozidla odkud je lze také otevřít.

ERGONOMIE kabiny Fordu F-MAX je opravdu příkladná. To se velmi povedlo.

OZNAČENÍ F-MAX vychází z jisté tradice označování „malých“ Fordů. Písmeno F odkazuje na jednoznačně nejúspěšnější a nejprodávanější vozidlo Ford – full size pick-up F-150.

přinutila koupit si brazilskou výrobu VW Commercial, investovat do ní a udělat z ní jednoho z klíčových hráčů na jihoamerickém trhu. Letos skupina postavila zcela novou organizační jednotku TRATON kam soustředila všechny své výrobce nákladních vozidel. Ostatně VW Group pošilhává po majetkovém spojení (dnes vyjádřeno vlastnictvím 20 % akcií) s jedním z posledních, ještě nedávno nezávislým americkým výrobcem Navistar.

Iveco je součástí obrovského konglomerátu CNH Industrial, který ovšem letos hledá rovnováhu porušenou nenadálým úmrtím velkého automobilového guru Sergia Marchionne.

DAF je součástí americké skupiny PACCAR, která vlastní výrobu amerických těžkých nákladních vozidel Peterbilt a Kenworth, na britských ostrovech stále ještě udržuje, alespoň papírově značku Leyland.

Z PĚTI ŠEST

Do takto rozehrané partie letos přichází další finální výrobce těžkých nákladních vozidel turecký Ford Otosan. Celkově je jeho nástup či časová osa posetá několika velmi významnými konstrukčními a obchodními milníky extrémně zajímavá, až bych řekl omračující. Společnost existuje v Turecku od roku 1928, kdy vznikla jako dovozce vozidel Ford. Po dlouhou dobu většinoví majitelé – rodina Koc držela společnost v rámci svého rodného státu. S převzetím odpovědnosti za vývoj motorů pro celou řadu globálních osobních a dodávkových automobilů Ford a poté dokonce s doslova bleskovým nárůstem výrobních kapacit a produkcí samotných vozidel určených pro zákazníky na celém světě se turecký Ford dostal konečně na mezinárodní výsluní. Následující čísla hovoří samy za sebe. V roce 1997 disponovala firma výrobní kapacitou 47 000 automobilů, vyrobila 43 102 automobilů z nichž 667 bylo určeno na export. Za pouhých dvacet let, v roce 2017 vzrostla její výrobní kapacita 10 x na 470 000 vozidel, její produkce se zdevítinásobila na 373 007 vozidel a export vzrost 450 x na 297 396 vozidel.

SILNÉ KARTY V RUKOU

Dnes vyrábí již nějakou dobu i těžká nákladní vozidla tří základních segmentů – silniční tahače, rozvážková vozidla a stavební automobily. Po šedesáti létech snů o vlastním velkém silničním tahači letos konečně přichází Ford Otosan s vozidlem, které pojmenoval FORD F-MAX. Kromě převodovky, která je zatím nakupovaná od ZF, samozřejmě jak jinak než Traxon, je všechno na voze vlastní konstrukce a vlastního vývoje.

Od kabiny se šířkou 2500 mm, vnitřní výškou 2160 mm s rovnou podlahou, přes velký třinácti litrový řadový šestiválec Ecotorq s emisní specifikací Euro 6D o maximálním výkonu 500 k a 2500 N.m, rám a nápravy až po elektronické asistenční systémy, standardně montovanou telemetrii a celou řadu „maličkostí“ zvyšující komfort řidiče a posádky vozu.

FORD F-MAX vyvíjelo posledních pět let na pět stovek vývojových pracovníků z celkových 1200, kteří pro Ford Otosan pracují. Za 1720 týdnů najezdilo 223 prototypů více než pět milionů testovacích kilometrů v jedenácti krajinách čtyřech kontinentů a prošlo 15 000 testovacími hodinami v laboratořích. To vše za neuvěřitelně efektivních 400 milionů USD. Zcela nový silniční tahač, který nejen, že si nezadá se svojí evropskou konkurencí, ale, protože je nejnovější tak ji v mnoha ohledech předčí – například v uspořádání odkládacích prostor v kabině, skvělým úsporným motorem, vyspělou aerodynamikou a tím pádem i velmi příznivými provozními náklady resp. oním magickým koeficientem TCO. Navíc oficiální strategie nástupu Fordu F-MAX a dalších těžkých nákladních vozidel Ford Otosan je postupná penetrace přes Balkán do států východní a střední Evropy, později do států Evropy západní a především nastavením velmi příznivé pořizovací ceny. Podle nejvyššího vedení společnosti Ford Otosan se cena v každém případě bude držet pod cenami všech ostatních finálních výrobců těžkých nákladních vozidel operujících v evropském prostoru. To jsou důvody proč si myslím, že při jejich striktním dodržení a doplnění o dokonalé servisní zázemí může FORD F-MAX opravdu zamíchat kartami a změnit hru a to možná i od základu.... ■

pokračování příště.

OPRAVDU velkou pozornost věnovali konstruktéři a designéři interiéru kabiny, který aspiruje na nejlepší ve svém segmentu.

POPRVÉ v historii výroby silničních tahačů jsou na zadní stěně kabiny použity odkládací prostory a lá letecká kabina. ▶

▲ **K DISPOZICI** je standardně lednice umístěná pod spodním lůžkem v centrálním prostoru kabiny.

SYSTÉM uzavíratelných odkládacích polic nad horní hranou čelního skla. ▼

V ČELNÍ masce jsou dva sklopné schůdky, aby mohl řidič či jiný pracovník bez problému očistit celé čelní okno – systém je předmětem patentu.

VELMI pečlivě „ošetřená“ aerodynamika zcela nové kabiny a celého karosování tahače přináší benefit v podobě 2 % snížení spotřeby oproti předcházejícímu modelu New Cargo 1846.

NÁSTUPNÍ schůdky skýtají dostatek prostoru pro uložení řidičových bot, pokud je zvyklý se do svého trucku přezouvat.

Ford F-MAX si jednoznačně a s velkým náskokem vydobil titul International Truck of the Year 2019. Porota složená v dvaceti tří významných evropských novinářů mu přisoudila nejen první místo, ale též významný bodový náskok před druhým v pořadí.