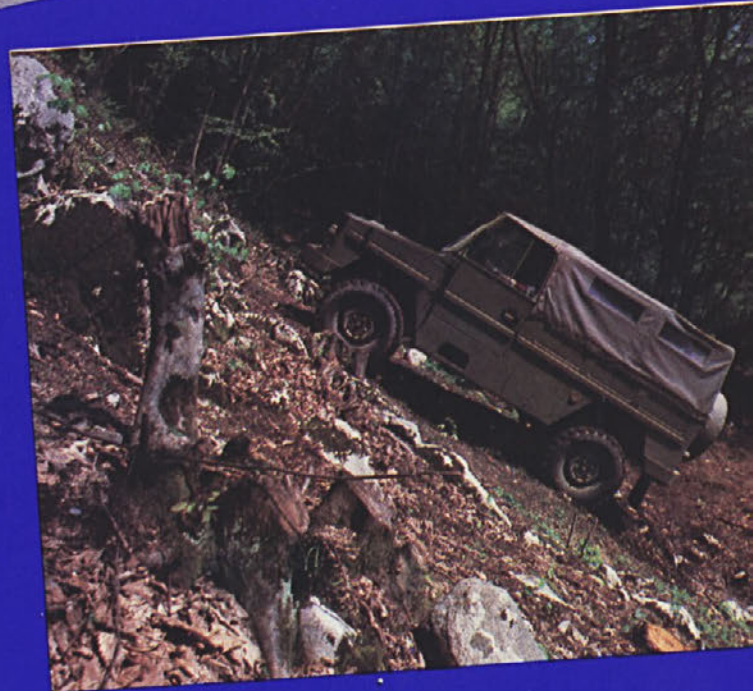


# KURIR

posebna izdaja, 18. julij 1986



**KARAVANA  
IMV – RENAULT  
BEOGRAJSKI SALON  
PREDSTAVITEV  
TERENSKEGA VOZILA**







Pred vami je posebna izdaja Kurirja, ki vas je morda že presenetila s spremenjeno obliko, morda pa vas bo tudi z vsebino. Številka je posvečena propagandnim aktivnostim, ki so za našo delovno organizacijo zelo pomembne. Te aktivnosti so: KARAVANA IMV RENAULT, BEOGRAJSKI SALON in PROMOCIJA TERENSKEGA VOZILA.

Morda se bo kdo vprašal, zakaj je bilo prav v ta namen potrebno izdati posebno številko. Odgovorimo lahko tako: zato ker je prav, da smo vsi člani kolektiva seznanjeni s temi aktivnostmi, pa tudi zato, ker smo na tem področju predolgo pretirano varčevali. V letu, ko smo se skromno spomnili tridesetletnice našega kolektiva, spet veliko govorimo, da moramo zgraditi trden image IMV.

Lahko se vprašamo, zakaj so morali plačevati davek našega poslovanja z rdečimi številkami tudi naši proizvodi, čeprav niso bili nič manj kakovostni. Sramežljivo in s sklonjenimi glavami smo o tem molčali. Ostajali smo nemi ob mnogih neupravičenih kritikah. Nismo znali ali pa nismo hoteli javnosti povedati kaj več o sebi. Da bi popularizirali svoje delo, prizadevnost na tržišču in pri kupcih vzbudili zaupanje v naše proizvode, to se nam je v boju za pozitivno poslovanje zdelo postranska, zanemarljiva stvar. Vendar smo prav na tem področju delali veliko napako, zato moramo danes napeti vse moči, da bi ponovno zgradili tisto, kar smo že imeli. Zavedamo se, da image ustvarjamo tudi z dobrim poslovanjem, z dobrimi proizvodi, ustrežno kvaliteto poprodajo, s pravilnim odnosom do kupca. Vemo da je dober image izjemnega pomena za prodajo doma in v tujini. Ni pa ga lahko ustvariti. Dolgo traja, preden pridemo do ustreznega načina javne predstavitve vseh kvalitet lastnega proizvoda.

V TOZD Commerce, kjer se v prodaji poslužujejo vseh marketinških funkcij, so skupaj z ostalimi dojeli, da prodaja ni le pisanje faktur, da so minili časi gneč pred prodajnimi mesti, da se moramo tudi mi pričeti obnašati drugače in začeti sodobno PRODAJATI. O prodaji lahko govorimo tedaj, ko smo sposobni kupca iskati, ga tudi najti, v tržišče pa vlagati finančna sredstva in znanje. Nova miselnost s postopnim uvajanjem novega načina dela (čeprav se nekateri vztrajno še opirajo na starega) je prevladala v začetku tega leta.

Tedaj smo prodajno politiko opredelili s sklepom, da moramo

vozila prodajati po cenah, ki nam bodo zagotavljale pozitivno poslovanje. S to opredelitvijo je bil potrjen tudi znesek za reklamo, propagando in tržno komuniciranje. Tudi francoski partner je primaknil svoj del sredstev za tovrstno dejavnost pri nas.

Spoznali smo, da sodobnega in učinkovitega trženja ni moč izvajati brez intenzivne komunikacije s tržiščem. Živimo pač v času, ko smo vsi bolj ali manj pod vplivom raznih medijev (TV, radio, časopisi), ki vplivajo na naše mišljenje in odločitve. Našo že prej omenjeno pasivnost na tem področju si lahko

razlagamo le s tem, da v preteklosti nismo imeli težav v prodaji. Ob teh pospešenih aktivnostih bomo morali posebno pozornost posvetiti osebjem, ki vozila prodaja neposredno, to pa velja tako za trgovsko mrežo ki naše proizvode prodaja, kot za lastno prodajno organizacijo.

Ob takih razmišljanjih smo se odločili za obliko populariziranja vozil, ki je v naših jugoslovanskih avtomobilskih razmerah popolnoma nova. Kako je prišlo do te odločitve, je povedal vodja marketinga Ivan Ban: »Karavana kot sredstvo za pospeševanje prodaje in oblika propagiranja je eden od običaj-

nih načinov, kakršnih se poslužuje Renault. Že večkrat prej nam je to obliko priporočil Renaultov predstavnik za komercializacijo pri nas, gospod Emile Terrare. Letos smo se za karavano odločili, da bi kupce na še ne dovolj obdelanih tržiščih kar najbolje seznanili z našimi proizvodi. Menili smo, da nam lahko taka karavana znatno pomaga pri graditvi imagea, se pravi imagea v IMV in za proizvode. Neskromno lahko zatrdim, da je karavana presešla vsa naša pričakovanja, pa naj imam v mislih populariziranje vozil ali aktivno prodajo. K temu je v veliki meri pripomogla ekipa udeležencev, ki ji ob tej prilo-



Naneslo je, da smo v Beogradu, Nišu in Zagrebu vozila razstavili pod »okriljem« jezdecov na konju, ki smo jih imeli že skoraj za svoj zaščitni znak. To tembolj, ker so nas v recepciji zagrebskega hotela po vsej sili hoteli prepričati, da prihajamo iz kobilarne Lipica.



žnosti v imenu TOZD Commerce izrekam priznanje. Vendar pa ni časa za spanje na lovori-kah, železo moramo kovati, dokler je vroče, zato bodo karavani sledile nove aktivnosti. Razmišljamo že o naslednjem letu, ko bomo karavano ponovili«. Gospod Emile Terrare, ki je tudi sam sodeloval pri karavani in s svojimi izkušnjami pripeljal k njenemu uspehu, je dejal: »Ob preučevanju prodaje v Jugoslaviji smo se končno zavedli, da polovica prodaje poteka v dveh republikah (Sloveniji in Hrvaški), ostala področja pa so praktično neobdelana, kar velja tudi za razširjenost mreže.

Vsi naši napori so zdaj usmerjeni k temu, da razvijemo mrežo in prodajo tudi na jugu dežele. Iz tega hotenja se je tudi ideja o karavani, kot enem od načinov, da nas ljudje, bolje spoznajo, da popravimo svoj image in predstavimo serijo vozil občinstvu.

Pot karavane smo preudarno in, menim, tudi pravilno izbrali: Zahvaljujoč izjemnim lokacijam, ki jih je karavana dobila v mestih, kjer je gostovala, je bil obisk izreden, temu ustreza pa je bila tudi prodaja«.

#### Predstavili smo se na nov način

Odločitev je padla in karavana s posadko, ki so jo sestavljali: Bogdan Kastelic, Martin Kašič, Mišo Podkonjak, Rajko Mikulec, Anton Korasa, Jože Kocjan, Stane Petretič, Emile Terrare, francoska voznika Damian in Bernard ter Jasna Šinkovec, je odšla na pot. Dobro smo se založili z informacijami in propagandnim materialom.

Dolga pot je vodila skozi mesta: Novo mesto, Zagreb, Beograd, Novi Sad, Niš, Skopje, Priština, Titograd, Sarajevo in še enkrat Novo mesto. Prek 2500 km smo prevozili v slabih štirinajstih dneh. Brez pretiravanja in samohvale lahko zapišemo, da so vozila, ki smo jih vozili in predstavljali javnosti (R-4, R-5 GTD, R-11, R-18, R-25, express, fuego in trafic), zmogla vso pot brez najmanjših težav in okvar, kar med drugim tudi dokazuje njihovo kakovost.

V štirinajstih dneh neposrednih stikov z ljudmi smo doživeli marsikaj: srečevali smo se z dobrimi poznavalci IMV in naših vozil, pa tudi s takšnimi, ki o nas ne vedo prav nič. V mestih, kjer smo se ustavili, nas je obiskalo prek 2.000.000 ljudi in bili so navdušeni nad našo akcijo in vozili.

Nekaj vtisov smo v tej številki strnili tudi za vas!

## Zagreb

### V tretje gre rado

Na pot nas je pospremila zgodnje pomladansko sonce.

Ob 6.00 smo odšli iz Novega mesta proti Zagrebu, štirinajstevnemu potovanju naproti.

In že nas je pred začetkom vsega čakalo prvo neprijetno presenečenje: francoskih kamionov, opremljenih posebej za potrebe karavane, ni bilo nikjer. Iskali smo jih na vseh možnih parkirnih prostorih, toda zaman. Ob javljanju v Novo mesto smo izvedeli, da jim ni uspelo prestopiti italijanske meje in da so pač nekje na poti v Zagreb. Da ne bi po nepotrebnem izgubljali časa smo vozila, ki naj bi jih že ob 10.00 razstavili na Tomislavovem trgu, odpeljali na pranje. Tu smo doživeli rekord (v negativnem smislu) v pranju vozil na karavani; saj smo bili gotovi v dobrih dveh urah, in pol.

Kamionov pa še od nikoder. Že se nas je pričela lotevati slaba volja. Sonce, ki smo se ga zjutraj tako veselili, nas je neusmiljeno pražilo in po malem nerviralo, čakati nismo mogli več. Poslali smo izvidnico proti Novemu mestu, da bi ugotovila, kaj je s Francozi. Na naše neizmerno veselje se je vrnila s kamioni. Ura pa je bila 13.30.

Nič nismo razmišljali, da smo prepozni, in ne o tem, da karavana ne bi gostovala v Zagrebu. Tudi s tem, kako priti na Tomislavov trg, si nismo belili las. Prav to pa se nam je maščevalo že pri prvem nadvozu. Kamiona sta bila previsoka. Morali smo se obrniti. Nič posebnega, če ne bi bila ura že 14.00, ko reke vozil hitijo proti domu in če ne bi bilo potrebno kolone obrniti v natpanem križišču. Z malo spretnosti, veliko strpnosti in ob razumevanju zagrebških voznikov nam se je naposled le posrečilo zapeljati v obratni smeri in nadaljevati pot proti trgu. In

spet ovira – nov nadvoz, prav tako prenizek, a tokrat pravčasno opažen. Po tretjem poskusu, ko smo le našli dovolj visok nadvoz, smo bili na cilju. Tu je bila zbrana množica ljudi, ki nam je komaj omogočila priti na prostor za karavano. Ob njihovi nestrpnosti in naši zamudi nas je reševala spretnost francoskih voznikov kamionov, Damiana in Bernarda, ki sta v hipu postavila sceno. Tudi mi sami smo bili presenečeni nad opremljenostjo kamionov. Večji, ki ga je vozil Bernard, je ob okusno urejeni pisarni, ki nam je služila ves čas karavane kot azil pred radovednimi množicami in kot sprejemni prostor za novinarje in goste, je omogočal predvajanje reklamnih video – spotov in nastope ansamblov. Žal se nam je pri ansamblu zataknilo. Na vsej poti naj bi nas spremljal novomeški ansambel PANDAN, pa nas je v zadnjem trenutku, iz sicer opravičljivih razlogov, pustil na cedilu, tako da v Zagrebu in Beogradu ni bilo glasbene popestritve.

Drugi kamion pa je svojo funkcijo opravljal ob mraku, saj je služil za prikazovanje filmov, ki so bili povsod spremljani z velikim zanimanjem.



**Tone je v svoji silni prizadevnosti in vztrajnosti pri pripenjanju bedžev »VOZIM SUPER 5« dobil nov nadimek »Mister bedž«.**





Vozila smo po kratki »režiji« oziroma Bogdanovem scenariju hitro postavili na njihova mesta. Že naslednji hip pa so bila obdana z množico ljudi, ki so Martina, Rajka, Miša, Braneta in Joža ter predstavnike Avtohrvatske zasuli s kopico vprašanj. Najbolj iskani so bili ceniki, saj se je med obiskovalci šušljalo o novih cenah. V Zagrebu je bil ves čas v središču pozornosti fuego, obdan z radovedneži. Na prizorišču pa je vedno zašustelo, ko smo pričeli deliti propagandni material. Že prvi dan bi lahko razdelili vse prospekte, da o balonih, značkah in bedžih

sploh ne govorimo. V tej nenehno silni gneči sploh opazili nismo, da se je vse bolj temnilo. Ambient je ob reflektorjih, osvetljenih diasih, filmu in glasbi privabljal množice tja do 22.00, ko smo, utrujeni, sklenili končati.

Ob prvi hrani ta dan, večerji v hotelu, smo zadovoljni ugotovljali, da karavana vzbuja veliko zanimanje, da ljudem ugaja. Vozila si lahko dodobra ogledajo, vprašajo vse kar jih zanima, dobijo pr... Pa smo rekli: p... četku (jutranje čaka... konec.



Vsako jutro enak dnevni red: dvig zastav IMV – RENAULT, napihovanje reklamnih balonov, detajlno čiščenje vozil... in vse je nared.

da smo judoisti, ki so bili tedaj na evropskem prvenstvu v Beogradu. Še isti večer smo si ogledali prostor, namenjen karavani; bili smo zadovoljni in presenečeni, saj je bila lokacija v ožjem centru Beograda. Vozila smo razporedili na Trgu republike »Kod konja«, pri spomeniku – jezdecu na konju, ki smo ga imeli že za svoj zaščitni znak... Beograd je dokazal, da je pravo milijonsko mesto – množica ljudi (preko 30 000) nas je dobesedno preplavila in bila – brez samohvale – navdušena. Vendar pa so bili obiskovalci v večini razočarani, ko so zvedeli, da v vsakem kraju gostujemo le en dan. Nekateri so se na prizo-

rišču zadrževali po nekaj ur, vse temeljito pregledali in se navduševali, da se je v Jugoslaviji vendarle našel nekdo, ki zna »priti« k ljudem, jim predstaviti svoje proizvode in postreči z informacijami. Ko smo jih, presenečeni nad tolikšnim zanimanjem, spraševali, od kod takšno zanimanje, saj je vendar prav v Beogradu vsako leto salon avtomobilov, so zatrjevali, da je karavana pač privlačna. Lahko namreč kar zunaj, na ulici neobvezno in brez vstopnine pogledajo vozila in dobijo podatke. Ljudje so nam očitali, da se vse premalo pojavljamo v njihovi republiki, da premalo vedo o IMV, na kar gotovo ne moremo biti ponosni.

## Beograd

### »Kod Konja«

Vsi dobre volje smo se zjutraj zbrali pri avtomobilih. Dogovor med vozniki je bil, da vsak od njih vozi vsak avto, da bi spoznali lastnosti vozil in si popestrili vožnjo. Pri vseh teh prevoženih kilometrih smo v vozilih pogre-

šali radio, saj je bila vožnja že kar monotona. Zabavali pa so nas zvedavi in začudeni pogledi mimoidočih, ki so presenečeni zrlili v strnjeno kolono Renaultovih vozil.

V Beograd smo se pripeljali brez težav in zvečer pripravili vozila za razstavo naslednji dan. V recepciji hotela so nas vse spravili v bučen smeh. Mislili so,



Specialni Renaultovi kamioni so povsod vzbujali precejšnje zanimanje. Bernard in Damian pa sta vestno skrbela, da sta bili vozila vedno čisti. Njune izkušnje iz karavan v drugih deželah so nam v marsičem prišle prav.





Kolikor je bilo navdušenja nad vozili, je bilo toliko tudi žolča na naš račun: zaradi nekvalitetnih servisov in pomanjkanja rezervnih delov. Tudi dejstvo, da v glavnem mestu SFRJ ni moč opraviti menjave Renaultovih vozil po principu staro za novo, nam ne dela slave. Glavna atrakcija je bila, ob fuegu in R-25, »petica«. Ta dan so v našem predstavništvu v Beogradu izdali kar nekaj predračunov zanjo in za R-18. Prav gotovo je to prilžnost, da izrečemo pohvalo in priznanje vsem delavcem našega predstavništva v Beogradu, ki so veliko pripomogli k tolikšnemu uspehu karavane.

Ves dan so nas na prizorišču, kjer so se otroci veselo podili za živopisnimi baloni IMV – RENAULT, mladoletniki pozibavali ob ritmu glasbe, starejši pa so vestno poslušali informacije o posameznih vozilih, posnetih na kasetah, in prebirali prospekte, obiskovali novinarji radia, televizije in vseh večjih časopisnih hiš. Poskrbeli so, da so o dogodku bili obveščeni tudi tisti, ki jim ni uspelo priti na ogled karavane. Da Beograd v večernih urah ne zaspi, smo občutili tudi mi. Utrujeni, suhih ust od neprestanega govorjenja in bolečih nog smo presenečeni ugotavljali, da gneča s pozno uro ne pojenja. Ob 22.00 uri smo »Kod konja« zapustili ljudi, ki so vzklikali za nami, naj akcijo še kdaj ponovimo, se zadržimo dalj časa, in nam zaželeli sreče.



Povsod so obiskovalci vneto zbirali prospekte naših vozil, najprizadenejši pri tem delu pa je bil Rajko.

## Novi Sad

### Sejem na kolesih

Iz Beograda smo odšli proti Novemu Sadu, okrepljeni za novega člana. Pridružil se nam je Tone, ki je potem velikokrat poskrbel za smeh in dobro voljo.

V Novi Sad smo prišli dan pred otvoritvijo največjega kmetijskega sejma v Jugoslaviji, kjer je Vinko pripravljaj razstavni prostor IMV in tudi nam priskočil na pomoč s svojimi izkušnjami.

Asfaltna ploščad med sodobnim športno trgovskim centrom in stadionom NK »Vojvodina« nam je omogočila, da smo brez strahu in stiskanja s prostorom razporedili vozila, ki smo jih poprej ob spremstvu šefa naše novosadske poslovalnice Žareta Živanovića v servisu oprali. V

pripravljanju prostora smo se že dodobra izurili; dvignili smo zastave IMV – Renault, napihnili velike reklamne balone, pripravili propagandni material in bili smo nared.

Na »pomoč« nam je prišel novosadski punk ansambel, ki pa je med nastopom bolj vodil kot igral in skoraj bi lahko rekli, bolj odganjal kot privabljal občinstvo, z izjemo nekaj njegovih neumornih privržencev. Bili smo nared, množice pa od nikoder. Ljudje so sicer prihajali in spraševali. Ocenili smo, da so nas tu obiskali resnejši potencialni kupci; tu ni bilo množice naključnih radovednežev, zbiralec prospektov in značk – lokacija je onemogočila večji obisk. Pred odhodom karavane nihče ni imel točnih podatkov o velikosti kamionov, vedeli smo le, da nima nobeden običajnih mer.

To je bil tudi edini razlog, da so nam v Novem Sadu namenili veliko asfaltno ploščad.

Za prijetno presenečenje sta poskrbela nekdanja iemvejevca Milina in Miodrag Vrtunski, ki sta nas obiskala. Zdaj živita v Novem Sadu.

Novosadčani so našo karavano krstili za »sajam na točkovicima«. Naposled nas je razgnal dež. Kljub vtisu, da je bil obisk v Novem Sadu slab, je bilo v tem času prodanih 29 vozil. Obisk se je le izplačal.

## Niš

### Servisi naša šibka točka

Iz Novega Sada proti Nišu smo se odpravili v slabem vremenu. Vso pot je deževalo. K sreči je tam dobra cesta in se je dalo kljub dežju hitro voziti.

Eden za drugim smo v kratkih časovnih presledkih prihajali na zbirno mesto pred Nišem, kjer nas je čakal šef niške posloval-

nice Časlav Radosavljević. V novem velikem motelu, ki premore tudi sodobno avto pralnico, smo hitro oprali vsa vozila, tokrat res potrebna pranja. Tu se je pripetila edina nezgoda: med pranjem je na trafico počilo vetrobransko steklo.

V strnjeni, počasi vozeči koloni smo se, opazovani od mimoidočih, ki so že prek lokalnega radia (tako kot v vseh ostalih mestih) zvedeli, da ta dan gostuje v njihovem kraju karavana IMV – Renault, odpeljali pred hotel Ambasador v Nišu.





**Tudi najmlajši so bili navdušeni nad našim obiskom, predvsem pa nad baloni...**

Ko smo izstopili, nam je vsem »padel« v oči – kip jezdec. Brez besed smo se spogledali in planili v smeh. Z vozil smo, kot vsak večer, pospravili brisalce in po kratkem posvetu, kaj bo naslednjega dne, utrujeni odšli spat. Zjutraj smo bili zbrani že navsezgodaj, a množica nas je prehitela – tudi prvi radovedneži so bili že tu. Mraz in veter nam nista mogla do živenga. Temperaturo je nekoliko dvignil domači narodnozabavni ansambel. Z ekipo eksperimentalne televizije El – Niš smo posneli krajši film o karavani, nato pa smo se posvetili obiskovalcem; med njimi je bilo mnogo takih, ki so si nekaj naših vozil ogledali že aprila, v času promocije.

Poleg novinarjev so nas v Nišu obiskali redni kupci iz raznih delovnih organizacij. Vsi po vrsti so hvalili kakovost vozil, pritoževali pa so se nad servisno mrežo. In res, čimbolj proti jugu države smo šli, tem bolj se je stopnjevalo nezadovoljstvo nad našimi poprodajnimi aktivnostmi.

Vendar pa smo razočarane lastnike, ki so tarnali, da ob poškodbah vozil le težko pridejo do rezervnih delov, potem pa morajo iskati še razne »majstore«, potolažili, da v naši službi poprodajnih aktivnosti načrtujejo odpiranje novih servisov (tako, kot je bilo rečeno na konferenci na Otočcu).

Tudi v Nišu je bilo ves čas gostovanja karavane živahno: ko ni igral ansambel, smo predvajali v ta namen posebej posneto reklamno kaseto in delili propagandni material. Proti večeru se je umiril tudi veter. Ob mraku smo predvajali filme in ljudje so se čudili: »Šta sve ovi imaju sa

sobom«...

Ko smo zjutraj odhajali iz Niša, smo ugotovili, da si je nekdo za spomin »sposodil« napis na flegu, na ostalih vozilih pa ni nič manjkalo. Posneli smo zaključni kader filma o karavani in se v nedeljskem jutru odpeljali proti Skopju.

tudi med samo prireditvijo. Prek 20 000 ljudi, ki so si ogledali naša vozila, je bilo navdušenih nad karavano. Bolj ko se je dan nagibal k večeru, bolj je rasla gneča med avtomobili. Ljudje so spraševali, zbirali prospekte in si izmenjavali izkušnje, ki so si jih nabrali kot lastniki Renaultovih vozil. Prav zanimiva so bila prepričevanja in argumenti v dobro naših vozil. Makedoncem je bila najbolj všeč petica, zanjo nam je tudi najhitreje zmanjkalo prospektov. Ljubitelji tega vozila so si vsi zadovoljni pripenjali bedže »Vozim super 5«, predvsem pa so bili popularni med mladimi. Izjavljali so, da je karavana pravi boom! Tone, ki smo ga krstili za »mister bedž«, je bedže

## Skopje:

### Boom na stari železniški postaji

Pred 11.00 uro je bilo v Skopju že vse nared. Bili smo zadovoljni, ko smo ugotovili, da se grozče črni oblaki ne bodo izlili nad mestom.

Pripravili smo se že na to, da obisk ne bo prevelik, ker je pač nedelja. Pa smo se ušteli, ne poznamo navade ljudi v drugih republikah. Ko smo se v koloni pripeljali do stare skopske železniške postaje, še stoječe priče strahotnega potresa, ki ga je doživelo to mesto, je bila na platuju že zbrana množica. Na prizorišče jih je privabila vest, objavljena v skopskem radiu, in

plakati, ki jih je bilo moč videti vsepovsod. Pri pripravi prostora so pomagali prizadevni delavci Avtomakedonije, nepogrešljivi



**Plakati, kot je ta, posnet v Skopju, so po vseh mestih, kjer je gostovala karavana, ob radijskih obvestilih, privabljali obiskovalce.**





**Karavana je bila popestrana z nastopi lokalnih narodnozabavnih ansamblov, kar je gotovo vsaj nekoliko prispevalo k njenemu uspehu. Predstavljamo ansambel iz Prištine, ki mu je uspelo občinstvo zvabiti v kolo, navdušil pa je tudi nas.**

ves zadovoljen pripenjal mladim obiskovalkam. Vsak dan smo imeli obvezen »trening«, koristen za pljuča. Napihovali smo balončke in jih spuščali z odra v veselje najmlajših, ki so jih navdušeni lovili. Z obiskovalci smo tudi mi uživali ob dobri glasbi, dokler je nismo morali končati. Prireditve je bilo namreč konec,

ko je prišla običajna »hora legalis« – 22.00 ura.

Dobršen del poti je bil za nami. Vsi smo že do sedaj dobili občutek, da je karavana svoj namen dosegla in pot opravičila. Pred nami pa so bili še Priština, Titograd in končna postaja Sarajevo.

zakaj) ni delil bedžev, pač pa balone otrokom, vsi pa smo skušali odgovorjati na vsa mogoča vprašanja. V smeh nas je spravilo vprašanje, ali R-25 res noče z mesta, če ga vozi pijan voznik. Spet nas je iz zagate potegnil Tone, ki je spraševalcu z vso resnostjo odgovoril, da je to odvisno od tega, koliko si popil; če spiješ vinjak 0,2, še vedno normalno vozi, pri večji količini pa nikakor ne.

Glavna atrakcija v Prištini je bil brez dvoma renault 25, ki je

bil ves čas obdan z množico, nič manjša pa fuego, na katerem so bile obiskovalcem najbolj všeč športna oblika, oprema in premična streha.

Enako iskani pa so bili tudi prospekti. V hipu so nam jih potegnili iz rok, da o ostalem propagandnem materialu ne govorimo. Ko smo naslednje jutro odhajali iz Prištine, smo bili enotnega mnenja, da smo tu dosegli največji uspeh. Obiskovalci so bili navdušeni nad vozili in karavano, mi pa nad njimi.

## Priština

### Tudi plesalo se je

Žal si na vsej poti po Jugoslaviji običajno nismo utegnili ogledati krajev, kjer smo gostovali, pa naj se to sliši še tako čudno. Vedno smo hiteli. Vseh štirinajst dni smo živeli v hudem tempu, tako da smo se včasih že sami sebi čudili, koliko zmoremo. In ko smo prispeli na Kosovo, v Prištino, kjer smo pričakovali majhen obisk, smo doživeli dve presenečenji. Prvo je bilo neprijetno – zbolel je Martin. Zdravnico je obilno založil s propagandnim materialom, ona pa njega nič manj obilno z zdravili. Ta dan smo mu dali bolniško. Drugo presenečenje so pripravili Prištinci, ki so prostor pred impozantnim kulturnim centrom Boro in Ramiz, pripravljen za karavano, dobesedno preplavili. Šele s pomočjo mož postave nam je uspelo postaviti vozila,

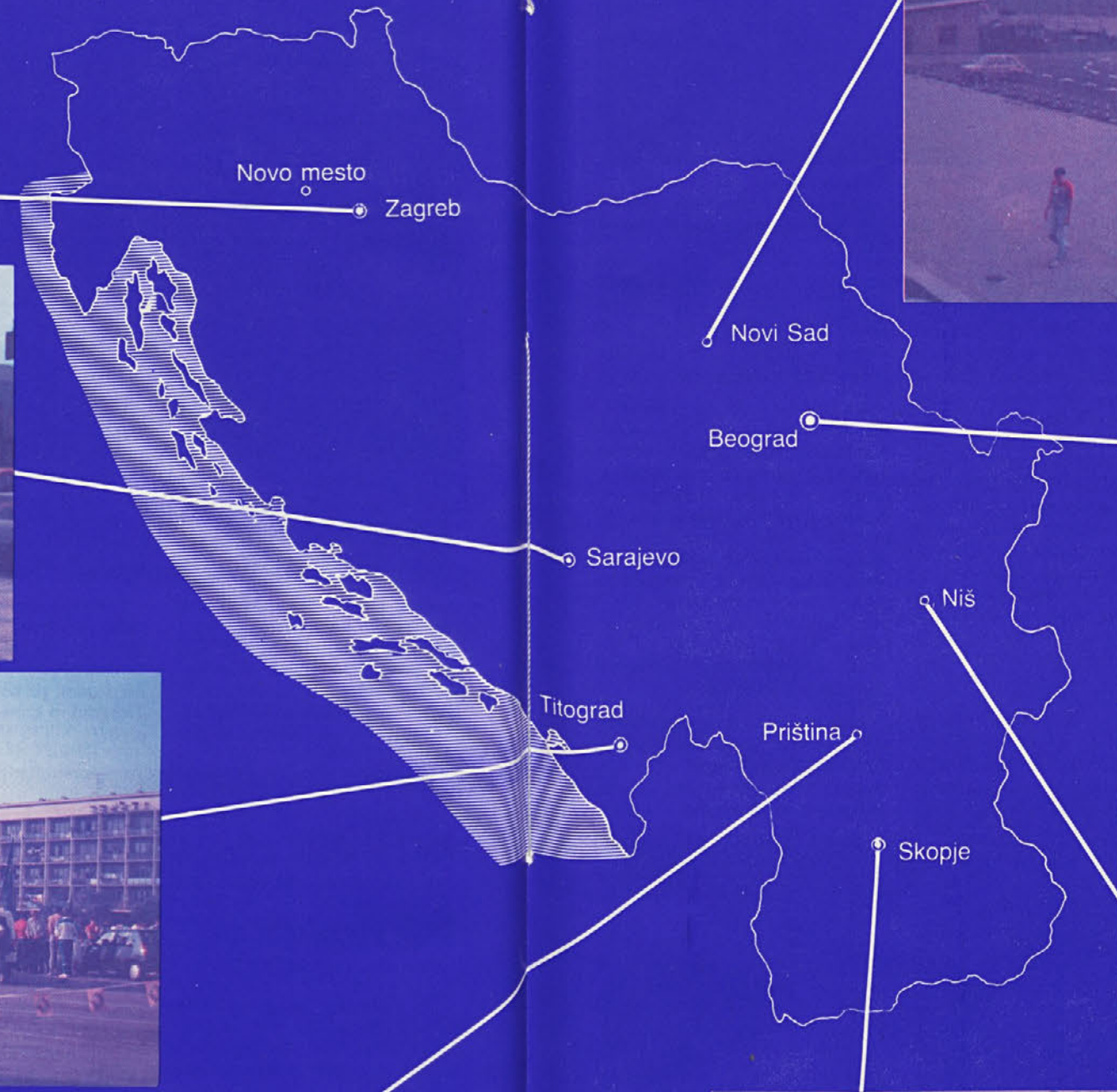
tokrat kar brez scenarija. Gneča je bila nepopisna in takšna je bila ves čas tudi popoldan, ko je kazalo, da se bo ulil dež, pa je samo rosilo, k razpoloženju so pripomogli tuđi »ALASI«, prištinski narodnozabavni ansambel, ki smo ga udeleženci karavane od vseh ansamblov, kar jih je nastopilo na naših prireditvah, najbolj cenili. Fantje so bili neumorni, igrali so v vseh melosih, nas pa je podžgal grški buzuki, da o občinstvu, ki je tu in tam sproščeno zaplesalo kolo, sploh ne govorimo.

Da smo v mestu, kjer možje postave budno bdijo nad doganjanji, sem občutila edino jaz, in to tedaj, ko so dežurnega oficirja prištinske garnizije obvestili, da snemam vojaške objekte. Lahko si predstavljate presenečenje, ko me je iz množice s pretečim kazalcem »potegnil« oficir v spremstvu vojaške policije. Zapleta je bilo hitro konec... Ta dan Tone (kdove



**Najzanimivejša vožnja je bila po kanjonu reke Morače. Kljub vročini in utrujenosti smo nepopisno uživali.**







## Titograd

### Nekateri so pozabili celo na nogomet

Vožnja proti Titogradu je bila res enkratna in posebno doživetje. Uživali smo ob nešteti, v živo skalo vklesanih predorih, dovolj visokih tudi za kamione, in v čudovitem kanjonu Morače. Nikamor se nam ni mudilo, vozili smo počasi in uživali ob panorami. Cesta je bila sicer ovinkasta in strma, vendar v glavnem prazna. Le kdaj pa kdaj je nasproti pripeljalo kako vozilo, zato pa smo pogosteje srečevali čredo ovac, koz in govodi.

V Titogradu, glavnem mestu SR Črne gore, nas je zajel vroči val. Že zjutraj nas je navsezgodaj zbudila prava poletna vročina. Vozila smo ob pomoči gostoljubnih in prizadevnih gostiteljev iz Opreme pripravili že zvečer. Naslednji dan se je začelo zgodaj. Nekateri domačini so zaradi tega zamudili na delo, saj so hoteli biti prvi na kraju dogajanja. Tudi Titograd glede obiskovalcev ni bil izjema, obisk je bil dober kljub nogometni tekmi (Dinamo – Velež). Med obiskovalci so bili tudi taki, ki so se odpovedali nogometu,

samo da so lahko prišli pogledat, »šta to sve ovaj IMV proizvodi i prodaje«. Prav nič več nismo bili presenečeni, ko so se na karavani pojavili kupci. Kar pri prči so želeli kupiti avto, sestri vanj in se odpeljati. Nič novega niso bile tudi pripombe na servise. Morda so servisi ravno v tej republiki najbolj iskani, saj so v vsej Črni gori servisne storitve minimalne in nezadovoljive. Nemalo nas je presenetilo, da so nas delavci Opreme povabili na kosilo. Povedali so, da so zadovoljni, ker je karavana šla tudi skoz Titograd.

Ker je bil to edini dogodek te vrste na dolgi poti karavane, naj povzamemo nekaj besed, ki jih je v svoji dobrodošlici izrekel direktor delovne organizacije Oprema tov. Raganović:

»Nadamo se da će ova posjeta još više doprinijeti, i onako uspješnoj i plodnoj poslovnoj saradnji između firmi RENAULT, Industrije motornih vozila Novo mesto i Opreme Titograd.

U današnjoj dugogodišnjoj poslovnoj saradnji između naših firmi bilo je dosta uspjeha i međusobnog razumijevanja, koje je i te kako doprinijelo razvoju i uspjehu naših firmi.

Zelimo da se i dalje uspješno razvija poslovna saradnja između naših firmi, jer jedino zajed-



Da res ne pretiravamo v trditvah, da smo bili ves čas obkroženi z množicami, dokazuje vrsta posnetkov. Motiv je iz Titograda, kjer so se mnogi obiskovalci raje odločili za ogled naših vozil kot za nogomet. Pritegnila je tudi prijetna glasba.

nički i sa velikim međusobnim razumijevanjem možemo prebroditi sve teškoće koje su zahvatile i zahvataju automobilsku industriju kod nas i u svijetu.

Industrija motornih vozila Novo mesto i RENAULT svojom poslovnošću i kvalitetom uživaju veliki autoritet među jugoslovenskim i svjetskim privrednicima, pa nam je u toliko još veće zadovoljstvo što ih naša radna organizacija zastupa na području SR Crne Gore.

Želim vas upoznati da Radna organizacija Oprema Titograd, ulaže maksimalan napor da u što boljerm svijetlu predstavi vozila RENAULT na crnogorskom in jugoslovenskom tržištu.

Nadam se da će ovaj karavan u potpunosti uspjeti, sa željom za još bolju i uspješniju saradnju između RENAULTA, Industrije motornih vozila Novo

mesto i Radne organizacije Oprema Titograd. Na kraju, želim vam mnogo uspjeha u vašem budućem radu i ugodan boravak u našem gradu.«

Ko smo se vratili na prizorišče karavane, nas je tam ves nestrpen in poln besed čakal inovator Veselin Mugoša in nam ponujal svoje »odkritje« stoletja – genialni patent razdušne elektromobilne – perpetuumobilne mašine, za katero je dejal, »da sama sebe okreće: pokreče i stvara potrebnu energiju«. Inovatorju smo povedali, da smo za take reči, žal, sami laiki, da pa bomo zadevo izročili našemu razvojnemu inštitutu.

Tudi ta dan smo uspešno končali, vendar pomalem željni doma in udobja svojih delovnih mest v IMV. Pred nami je bil dan vožnje do Sarajeva.



Tako so fantje ekskluzivno »pozirali« za Kurir na trajektu čez Kotorski zaliv.





Kadar nismo dajali informacij radoživim obiskovalcem, smo vozili. Prevozili smo prek 2500 km. Fantje so se izkazali kot odlični vozniki, saj na vsej dolgi poti ni bilo nikakršnih nezgod. Vsi pa lahko zatr-dimo, da so Renaultova vozila udobna – osebna, trafic in ekspress.



Petica je bila med udeleženci karavane najbolj priljubljena. Vsi smo bili nad njo navdušeni in ji v svoji top – lestvici vozil podeljujemo prvo mesto.

## Sarajevo

### Zadnji dan

Na poti, katere namen je bil predstavljanje naših vozil ljudem širom po domovini, smo imeli priložnost videti tudi morje. Pa smo ga res le bolj gledali, saj je bilo še prehladno za kopel, ki bi se prav gotovo prilegla. To je bilo v Budvi. Željo po morju smo potešili s kratko vožnjo s trajektom ter si tako skrajšali pot čez Kotorski zaliv. Načrtovani turistični ogled Dubrovnika smo izpustili, ker smo komaj čakali, da končno prispemo na zadnjo postajo karavane – v Sarajevo. Tam nas je že nestrpnost pričakoval Pero Vuković, vodja poslovalnice IMV.

Utrujenim od dolge vožnje bi se zjutraj prilegla kaka ura spanja več. Vendar je bil Pero vztrajen, tako da smo bili že ob osmih na Skenderiji, kjer je bila izbrana lokacija karavane. Prostor pred Skenderijo, trgovsko-športnim centrom (saj se ga spominjate z olimpijade), je bil ves okrašen z zastavami in transparenti. Ne, nikakor ne nam v čast. Pripravljali so se na kongres ZK BiH. Po zgodnjem obisku novinarjev smo se rutinirano »vrgli« na delo in odgovarjali na najrazličnejša vprašanja. V Sarajevu se je že pred našim prihodom govorilo o dvigu cen avtomobilov, tako da je bila večina vprašanj v zvezi s tem.

Res smo začeli s ponedeljkom prodajati po novih cenah, tako da so mnogi obiskovalci s kara-

vane pohiteli naravnost v našo poslovalnico. Fadila in Olija (delavki naše poslovalnice) sta ta in še naslednji dan (sobota) imeli veliko dela, saj so v tem času prodali 64 vozil (največ R-4 pa dieselskih petic in R-18).

Mi pa smo popoldan, že kar nekoliko naveličani vsega, polni upanja zrl v nebo, prekrito s temnimi oblaki, in čakali dež. Ne, ne gre nam tega zameriti,

saj smo bili resnično utrujeni od napornega potovanja. Res se je kmalu ulilo. Kot bi trenil, smo izpraznili ploščad pred Skenderijo in odhiteli v hotel, nato pa na »poslovilno« večerjo. Zadnji večer smo preživeli s predstavniki sarajevskih Večernjih novin. Bili smo zadovoljni, da smo karavana uspešno končali in prese-nečeni nad njenim uspehom. Bili smo ene misli, te, da je ta karavana lahko le začetek akcije, ki pa ji mora takoj slediti intenzivno nadaljevanje vseh aktivnosti. Potrdila se je ugotovitev, da je IMV v južnih republikah dejansko vse predolgo mirovala, da ni skrbela ne za

propagiranje svojih proizvodov, ne za ustrezno servisno mrežo in prodajo rezervnih delov. Da o tem, kaj pomenijo naše lastne poslovalnice v večjih republiških centrih in angažiranost, ki meji že na intuiziam, ljudi, zaposlenih v njih, ne izgubljam besed...

Namen karavane je bil v glavnem dosežen – vozila in našo delovno organizacijo smo približali ljudem, morda še bolje, kot smo si pred odhodom sploh upali misliti. Če bomo s takimi akcijami nadaljevali, bo prva karavana kašipot za naslednje. Zdaj ko imamo izkušnje, bi šlo laže.



In kam zdaj? Na avtokarti kažemo Novo mesto. Kratak postanek na poti. Pogovor, tek po travi, osvežitve z ledeno mrzlo coca – colo (kakor kdo), in potem naprej....

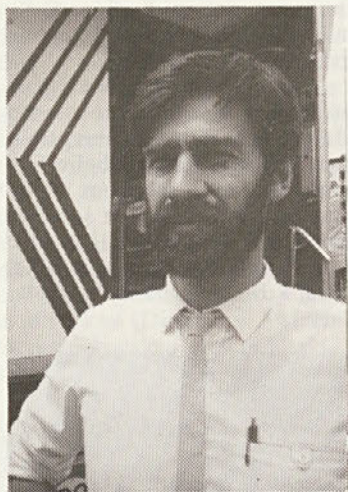




## In kaj menijo o karavani udeleženci?

Naj nekaj svojih vtisov s poti povedo še udeleženci karavane:

**BOGDAN KASTELIC;** vodja oddelka za tržno komuniciranje v TOZD Commerce: »Pred odhodom karavane sem precej dvomil, ali se bo vse skupaj posrečilo, saj je bila vrsta vprašanj nerešenih (nedefinirane cene, nerazpolaganje z vsemi dokumenti za izvedbo, nepoznavanje sodelujočih na karavani), pa tudi izkušenj s takšno obliko propagande ni bilo.



Vendar pa karavano glede na pogoje, v katerih se je odvijala, lahko ocenim za uspešno. Kot splošen vtis iz karavane veje globoko presenečenje nad nepoznavanjem vozil, programa firme Renault in organizacije IMV. Obenem pa karavana zahteva prostor v najbolj frekventnem delu mesta in popolno sodelovanje vseh zainteresiranih (IMV – poslovalnice in trgovske hiše). To sodelovanje, žal, ni bilo povsod najboljšje.

Najuspešnejša etapa je bila v Prištini, kjer je vse gladko teklo, imeli smo najboljši prostor, največ ljudi, velik interes, najboljšo glasbeno izvedbo, najmanjše težave in dobro prodajo.

Od vseh vozil, ki sem jih vozil v času karavane, zasluži najboljšo oceno R-5 GTD. To je vozilo, ki je ljubeznivo, ljubko, neverjetno udobno. Opremljeno je kot vsak športni avto. Avto je bil v vsakem trenutku v vrhunski

kondiciji. Enostaven za vožnjo in obvladovanje. Nizka poraba, varnost v ovinkih. Po vožnji ni nobene utrujenosti. Čeprav diesel, dobra zaščita pred hrupom. Znak dinamičnosti, komforta in kvalitete.

**MARTIN KAŠIČ;** vodja prodaje vozil na domačem trgu:

»Karavano sem si pred odhodom predstavljal približno tako, kot se je dejansko odvijala – kot informativni center na določnem območju. Nisem se zavedal napora v karavani (večina 12-urnega delavnika na prostem s podaljšanjem delovnega časa ob pripravi in zaključku razstave, stalna selitev, vročina – sicer smo z vremenom imeli srečo – na razstavi in med vožnjo).

Karavana je glede na živo predstavitev vozil, reklamnih medijev, ki so se vrteli na samem razstavnem prostoru, podeljene cenike in prospekte



ter objave RTV in časopisov v posameznih regijah povečala prisotnost IMV na trgu. Ugotovili smo, da IMV v južnejših krajih, od Beograda dalje, ni dobro poznan. Precej dobro pozna R-4, manj ostale tipe vozil.

Zanimivo je bilo, na primer, vprašanje obiskovalca karavane: ali IMV zastopa vse francoske avtomobilske tovarne.

Gledalci so v glavnem hvalili kvaliteto vozil, veliko pa je bilo pripomb na cene vozil, češ da so zelo visoke.

Po mojem mnenju sta IMV in RNUR s karavano na poseben in zanimiv način predstavila javnosti svoje izdelke, informirala javnost o kupoprodajnih pogojih in tako pomagala k odločitvi za nakup vozila IMV – Renault marsikateremu potencialnemu kupcu.

Menim, da je bila karavana najuspešnejša v Titogradu, kjer je bil velik interes trgovskega partnerja, Opreme, in prebivalstva.

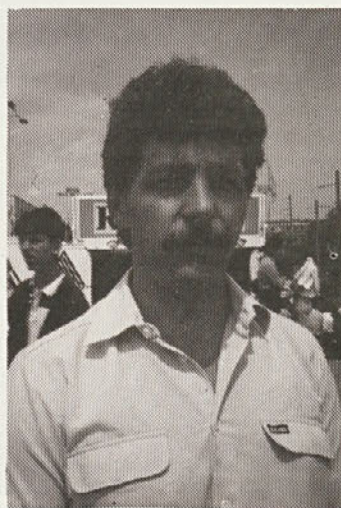
Kot smo se dogovorili že pred odhodom iz Novega mesta, da bomo kot enotni sodelavci na karavani menjavali vozila, sem vozil vsa vozila, ki smo jih predstavljali v karavani. Če bi se sedaj odločal o nakupu avtomobila, bi kupil R-5 GTD. Za posloven avto pa sta po mojem mnenju odlična R-25 in R-18.

**MIŠO PODKONJAK;** vodja prodajnega področja za SR Bosna in Hercegovina, Makedonija in Črna gora:

»Glede na to, da se je takšna manifestacija oziroma način propagandno-prodajne aktivnosti pojavil z našo karavano prvič v Jugoslaviji, menim, da je bila njena pot pravilno izbrana. Prav gotovo je res, da smo v naših južnih republikah premalo prisotni s svojim proizvodno-prodajnim programom. Menim, da je karavana popolnoma uspela in upravičila svoj namen.

V vseh mestih je bil obisk nad mojimi (in morda našimi) pričakovanjem, tako da z večjim optimizmom gledam na možnosti IMV na tem tržišču. Od vozil, ki smo jih predstavljali in ki sem jih vozil, pa bi se sam kot kupec opredelil za »velikega lepota – R 5 GTD« iz razloga, ker po svojih sposobnostih v svojem razredu nima resnega konkurenta.

In morda še to: s takšnim načinom propagande ne dosegamo



samo boljših prodajnih rezultatov, ampak predstavljamo in gradimo tudi image naše delovne organizacije.

Zato je potrebno s takšnimi akcijami nadaljevati.

**RAJKO MIKULEC;** vodja prodajnega območja za SR Srbijo:

»Občutki, ki so nas navdajali pred odhodom, so bili verjetno pri posameznikih različni, vendar pa smo se trdno odločili akcijo dobro izpeljati ter prepričati sebe in ostale o uspehu takšne manifestacije.

Vsi najmanjši dvomi, ki so še ostali pred odhodom iz Novega mesta, so se razpršili že ob zaključku prvega dne v Zagrebu, kjer je bil kljub zakasnitvi pričetka manifestacije, uspeh več kot očiten. Potem so se vrstili Beograd, Novi Sad, Niš, Priština, Titograd in Sarajevo, vse po preizkušenem receptu iz Zagreba in z motom: vozila IMV-RENAULT nudijo tudi več, kot pričakujete.

Težko je reči in opisati, kje je bil interes največji, kajti obiskovalcev in radovednežev se je povsod trlo, mislim, da so bili najglasnejši v Prištini. Kljub temu da je bila animacija namenjena širokim ljudskim množicam, pa nas to ne sme zavesti pri nadaljnjih razmišljanjih o možnostih plasmana vozil IMV-RENAULT (predvsem zaradi nizke kupne moči), še posebej ob dejstvu, da cca 80 % vozil plasiramo izključno družbenemu sektorju.

Ker smo bili udeleženci karavane tudi vozniki prezentiranih vozil, še vrstica, dve o slednjih. Lahko rečem, da smo vozili zelo dobra in komfortna vozila ter da na poti, dolgi 2.600 km, nobeno vozilo ni niti za hip odreklo poslušnost. Od vozil iz domačega proizvodnega programa bi posebej za to karavano izdvojil R-18 TLJ, iz dodatnega programa pa R-5 GTD.

Prvega zato, ker se kljub »svojim letom« (da ne bo pomote: vozili smo tovarniško nov avtomobil) na vsej dolgi poti in na najtežjih cestnih preizkušnjah ni dal ugnati močnejšemu bratu FUEGO GTX, kot tudi ne R-25 GTS, drugega pa zaradi njegove živahnosti, odlične lege na cesti in minimalne porabe goriva.

Da je »karavana vozil 86« izpolnila svoje poslanstvo in dobro prestala premierno uprizoritev v 8 jugoslovanskih centrih, danes ni več dvoma. Da so takšne oziroma podobne manifestacije danes potrebne, tudi ne more biti dvoma. Še več, s takšno aktivnostjo bi morali





nadaljevati v vseh upravno-administrativnih centrih vsake regije. Da je bila karavana zapazena na celotni poti, da je bil odziv v vsakem gostujočem mestu nad predvidevanji, je vsekakor izredno pomembno, verjetno pa je pomembnejše to, da je bila preizkušena kot nov kvalitativen odnos med prodajalcem in kupcem. Povedati je treba tudi to, da je to bila prva tovrstna karavana pri nas, ki je zbudila zavist tudi ostalim domačim avtomobilskim proizvajalcem.

**STANE PETRETIČ**; komercialist za cene:

»Pred odhodom sem si skušal predstavljati, kako naj bi bilo videti delo na karavani, vendar pa je običajno tako, da šele v konkretnem položaju dobiš pravo predstavo. Tako je bilo tudi s karavano.

Obiskali smo vse republike in pokrajine, spoznali kraje in prišli v stik z ljudmi raznih narodnosti in narodov. Vsaka postaja karavane je bila doživetje zase; nov ambient, novi ljudje, nova vprašanja; skratka povsod zanimivo. In kar je najvažnejše, povsod je karavana



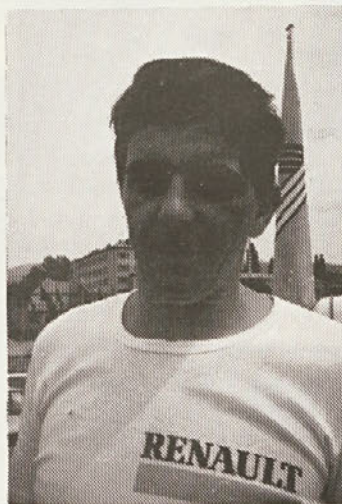
dosegla svoj namen, morda najočitneje v Prištini, Nišu...

Med vozili pa tudi jaz dajem prednost udobnemu in praktičnemu R-5 GTD.

**ANTON KORASA**; strokovni sodelavec za tehniko popravil:

»O tem, da karavana ni upravičila svojega namena, ne more biti govora. Med ljudmi smo vzbudili velik interes za naša vozila in jih obsuli z vrsto infor-

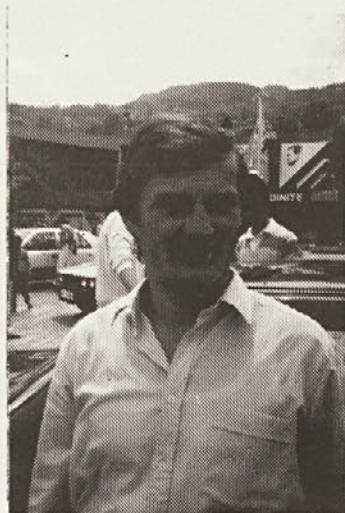
macij, saj o vozilih vedo zelo malo. Zato so bila njihova vprašanja včasih prav zabavna, predvsem v zvezi z R-25 in njegovo elektroniko. Prav je, da smo se zavedli, da pri propagandnih akcijah ne gre varčevati, da moramo potencialnemu kupcu dati vsaj prospekt...



ma. In če še med vozili, ki smo jih s pomočjo karavane predstavljali po Jugoslaviji, izberem tisto, ki mi je najbolj ugajalo, je bil to renault trafic.

**JOŽE KOCJAN**; komercialist:

»Na karavani smo spoznali, da še vedno veliko ljudi ne ve veliko o naši delovni organizaciji in naših proizvodih, vendar smo za to sami krivi. Nekaj smo popravili že s karavano, katere pot je bila po mojem mnenju dobro izbrana, veliko pa bomo morali še narediti. Škoda bi bilo, da »železa ne bi obdelali sedaj, ko je še vroče«.







V razstavnem paviljonu, kjer smo zgledno razstavili svoje proizvode (za ureditev prostora smo dobili tudi priznanje), je bilo ves čas živahno.

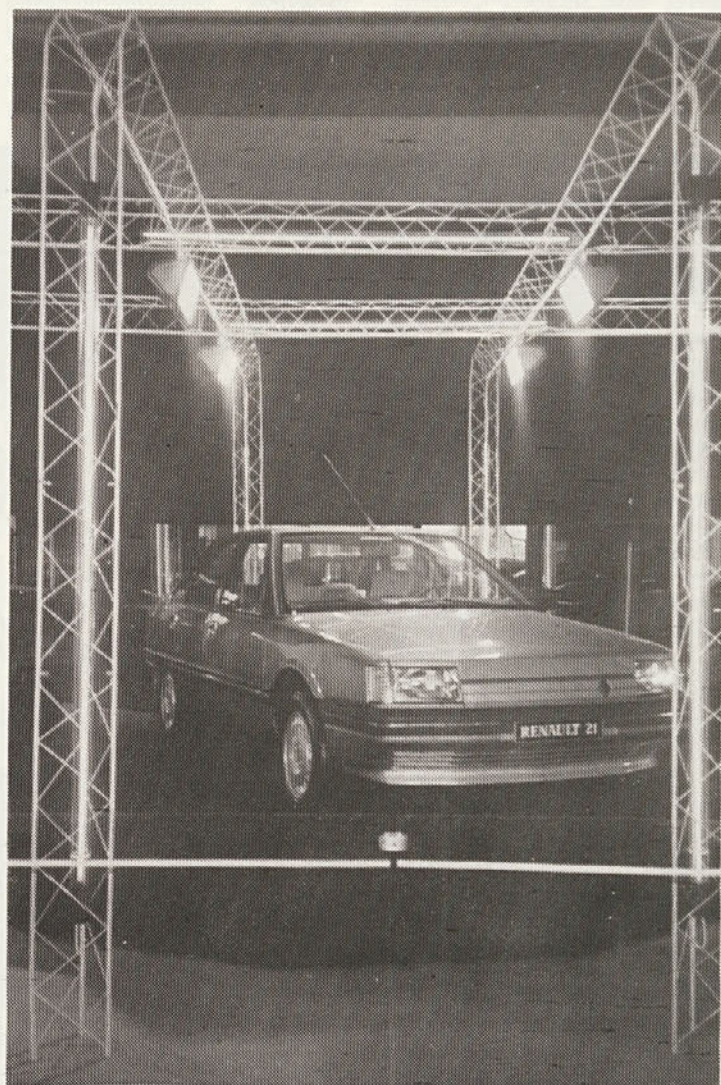
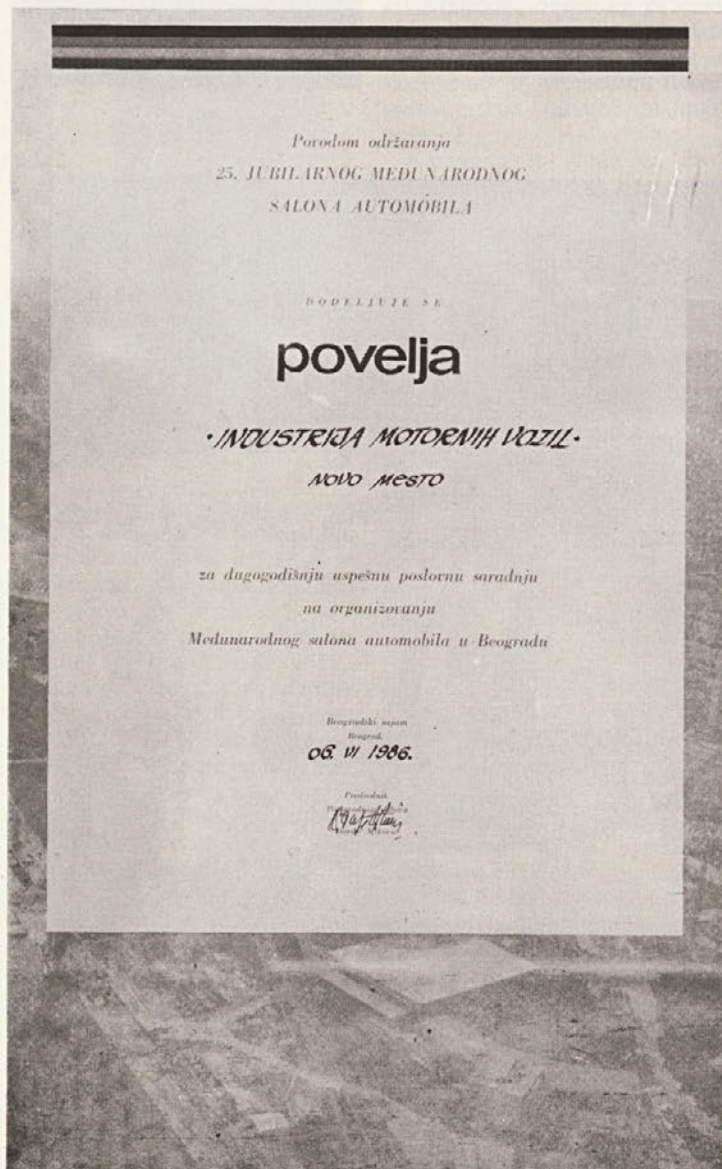
## Ob stoletnici avtomobilske industrije – 25. jubilejni mednarodni salon avtomobilov v Beogradu.

Salon – ogledalo tehnoloških dosežkov avtomobilske industrije.

Letošnji salon avtomobilov je bil v letu, ko svet proslavlja 100-letnico avtomobilske industrije, kar je tej manifestaciji dalo še dodatne razsežnosti. Prva mednarodna razstava avtomobilov je bila v Beogradu, organizirana 1938. leta, po vojni pa smo dobili salon, prvič organiziran 1965. leta, ki je prerasel v najpomembnejšo prireditev Beograjskega sejma. Letošnji, jubilejni salon je odprl zvezni sekretar za

zunanjo trgovino in član ZIS Nenad Krekić.

Od 30. maja do 8. junija je na 85.000 kvadratnih metrih sejmskih površin razstavljalo pretek 400 domačih in tujih razstavljalcev. Precejšen del razstavnih površin so zavzela podjetja iz Holandije, Japonske, Italije, NDR, ZR Nemčije, Romunije, Poljske, ČSSR, Madžarske, Francije, Avstrije, Velike Britanije, Danske, Švedske, SSSR in ZDA. Po dveh letih so bila na salonu spet Mercedesova vozila z novostmi



Posebej urejen prostor je bil tokrat namenjen R-21, ki je med obiskovalci vzbudil veliko zanimanja.





japonske ponudbe pa so obiskovalce seznanili Micubiši, Subaru ter Nisan in Toyota.

Salon se vsekakor lahko pohvali, da je obiskovalcem predstavil vrsto novosti. Avto je pač proizvod, pri katerem že majhne prednosti vplivajo na to, kako se kupec odloči. Prav gotovo to še posebej spodbuja proizvajalce, ki se borijo za kupčevo naklonjenost. Tako so bili med novostmi salona predstavljeni renauld 21 in ekspress avtodom, jugo ekonomik, lada samara, novi golf TAS, FORD je predstavil izboljšano FIESTO in seveda Mercedesov izpopolnjeni model 190 ter novi modeli peguota, BMV in FIATA.

Ob novih modelih kamionov in avtobusov je bil tu še »stari« spatek.

Na moč okusno, v Renaultovi rumeno črni barvni kombinaciji so bila razstavljena Renaultova in IMV-jeva vozila, ki so med obiskovalci vzbujala precejšnje zanimanje. Renault 21, razstavljen na vrtečem se podiju, razkošno osvetljen, je bil ob renauldu alpine in vse bolj popularni petici ves čas v središču pozornosti.

Svoj prostor pod soncem je na salonu našla tudi servisna oprema TOZD Beli Manastir.

V preostalem delu hale pa so se v vsej svoji eleganci obiskovalcem razkazovale popularne prikolice. Novosti, tako mobilhom kot avtodom, tokrat izdelan na Fiatovem vozilu, so bile sprejete z velikim navdušenjem. Jugoslovanska javnost pa je več o IMV, o našem sodelovanju z Renaultom in proizvodnih programih zvedela tudi prek sredstev javnega obveščanja. Pripravljena je bila novinarska konferenca, na kateri so člani ZKPO DO IMV in direktor Re-



Ob vseh ostalih Renaultovih vozilih je petica tudi tu vzbudila največje zanimanje obiskovalcev.

naulta za Jugoslavijo Jean-Paul Hannoteaux časnikarje seznanili s poslovanjem IMV v letu 1985 in v prvih šestih mesecih tega leta ter s potekom sanacije. Pojasnjene so jim bile aktivnosti v obeh proizvodnih programih IMV, pri čemer je bilo povedano, da je dolgoročna strategija razvoja prikoliške dejavnosti že zasnovana, česar pa še ni moč reči za avtomobilsko dejavnost. Vendar pa se IMV, kot je dejal predsednik ZKPO DO IMV Marjan Anžur, ne bo odrekla proizvodnji avtomobilov.



Svoj kotiček je na reprezentančno urejenem razstavnem prostoru našla tudi servisna oprema iz našega TOZD v Belem Manastiru.



Pred leti smo na beograjskem salonu predstavili prvi prototip avtodoma, narejenega na Renaultovem vozilu. Tokrat je bil pripeljan iz Deinzeja, kjer je organizirana proizvodnja teh vozil, in narejen na Fiatovem vozilu. Da je to proizvod, ki bo našel kupce tudi na domačem tržišču, potrjuje veliko zanimanje na salonu.







Svečana otvoritev XXI. mednarodnega kongresa inženirjev avtomobilne industrije FISITA v beograjskem centru SAVA.

## Kongres FISITA v Jugoslaviji

Na XXI. kongresu inženirjev avtomobilne industrije FISITA, ki je bil prvič v Jugoslaviji, in sicer od 1. do 6. junija v sodobnem beograjskem centru SAVA, je sodelovalo prek 1000 vrhunskih strokovnjakov s petih kontinentov oziroma iz 50 držav. Med njimi so bili tudi predstavniki jugoslovanske avtomobilne industrije. Iz naše delovne organizacije so se kongresa udeležili: Anton Kuhar, podpredsednik ZKPO, zadolžen za razvoj in organizacijo poslovnega sistema, ter strokovnjaki iz Razvojnega inštituta. Na kongresu se je zvrstilo rekordno število referatov, podan je bil pregled stanja v avtomobilski stroki po svetu, nakazane pa so bile tudi smeri nadaljnjega razvoja in izmenjane izkušnje med udeleženci.

V času kongresa je bila v pritličju centra SAVA pripravljena razstava najnovejših dosežkov avtomobilizma. Na parkirišču pred mogočnim poslopjem so bila v dveh kolonah razstavljena vozila naših domačih proizvajalcev, izdelana za potrebe JLA. Prvič je bilo javnosti predstavljeno tudi naše terensko vozilo.

Inženirji Razvojnega inštituta naše delovne organizacije so lahko s ponosom ugotavljali, da je bil njihov izdelek, rezultat trdnih strokovnih prizadevanj, deležen zelo velike pozornosti

jugoslovanskih strokovnjakov in ostalih udeležencev kongresa.

Po besedah Antona Kuharja je IMV ponosna na to pridobitev. Zanj izreka v imenu ZKPO in v svojem imenu zahvalo in priznanje vsem delavcem, ki so sodelovali pri zasnovah in rojevanju terenskega vozila IMV.

Terensko vozilo IMV 750 4 x 4 je bilo razvito za potrebe JLA in tudi za uporabo v gospodarstvu. Razstavljeno vozilo je bilo seveda vojaška verzija in kot taka ustreza specifičnim zahtevam naročnika, civilna izvedba pa tudi ni bistveno drugačna, vsaj kar zadeva glavne lastnosti.

Naj to vozilo na kratko predstavimo!

Terensko vozilo IMV 750 4 x 4 je zasnovano kot vozilo za vožnjo po utrjenem cestišču in po terenu, kjer ni poti. Namenjeno je za prevoz tovora 750 kg po terenu in 1000 kg po cesti ali za prevoz potnikov. Poleg tovora lahko pelje še sedem potnikov.

Poganja ga dieselski motor moči 56 KW. Opremljeno je s petstopenjskim sinhroniziranim menjalnikom, razdelilcem pogona z reduktorjem in dvema diferencialoma z možnostjo blokade. Vsa kolesa so posamično obešena, kar omogoča ob primernem vzmetenju in dobrih blažilnikih še kar udobno terensko vožnjo. Pogon je na zadnjih kolesih, po potrebi pa se lahko vključi še pogon prednjih koles. Zavore so bobnaste, dvokrožne s servo ojačevalcem. Za kasneje predvidevamo uvedbo diskastih zavor. Krmilje je izvedeno z zobato letvijo na prednja kolesa.

Karoserija je odprte izvedbe, pokrita s cerado. V civilni izvedbi je možna tudi zaprta karoserija. V sprednjem delu je prostor za voznika in sovoznika, v zadnjem delu pa za tovor ali pa za šest potnikov. V ta namen so nameščene preklapne klopi. Vsa mesta za potnike so opremljena z varnostnimi pasovi.

Vetrobransko steklo je moč po potrebi preklopiti na pokrov motorja, zgornje dele vrat, cerado in loke za cerado pa sneti.

Karoserija je z elastičnimi elementi pritrjena na tog okvir, ki vse povezuje v celoto.

Vozilo je 4200 mm dolgo, 2100 mm visoko in 1740 mm široko. Radij obračanja vozila je 5,5 m. Zmore vzpon do 75 %, s prikolico skupne mase 900 kg pa 45 %. Varna vožnja z bočnim nagibom je možna do 35 %. Vozilo doseže največjo hitrost do 120 km/h. Pri vožnji po cesti lahko opravi do 550 km poti, saj ima dva rezervoarja za gorivo. Vodo lahko brede do globine 0,7 m.

Na zahtevo naročnika je vozilo opremljeno tudi s posebnim samostojnim grelcem vode, s katerim lahko pri nizkih temperaturah predgrejemo motor, tako da je zagotovljen start motorja tudi pri temperaturah do -30°C. Po želji je moč čas vklopa tega grelca nastaviti s programsko uro ali pa sprožiti z radijskim signalom. Grelec služi tudi za ogrevanje notranjosti vozila.

Res je težko na kratko opisati vse zmožnosti vozila, zato smo jih obiskovalcem razstave v Beogradu prikazali z video posnetkom, na katerem so prikazani predvsem primeri vožnje v izjemnih razmerah.

Če sodimo po oceni skrbnikov razstavljenih vozil, je vozilo naredilo zelo dober vtis in tudi zanimanja zanj ni manjkalo, posebno še za civilno varianto je bilo zelo veliko.

Miha Luckman  
TOZD RI



Pred centrom SAVA so bila v času kongresa razstavljena vojaška vozila domače avtomobilne industrije. Med njimi je ob svojem konkurentu iz IMR doživelo svoj ognjeni krst, prvo predstavitev javnosti, naše terensko vozilo (desno).