

DAS MOTORRAD sprach mit Dr. Laverda



Ursprünglich wurden in der Fabrik von Laverda Kirchenglocken gegossen. Später gab man dort diesen Fertigungszweig auf und verlegte sich auf Landmaschinen. Aber schon 1949 war es dann soweit: die Entwicklung und Produktion von Motor-Zweirädern begann.

Präsident der Firma ist heute Francesco Laverda. Er wurde in den letzten Jahren tatkräftig von seinem Sohn Massimo unterstützt. Massimo ist an sich sehr zurückhaltend, und er kennt auch sehr gut die Grenzen der italienischen Motorrad-Modelle. Aber er wird ungern hört, wenn er Gespräche von Motorradfahrern hört, in denen von Plänen gesprochen wird, die japanischen Hersteller zu schlagen.

„Wir halten nicht allzuviel von Marktstudien“, sagt Dr. Laverda, „mein Vater, mein Bruder, unser Planungschef Zen, Mr. Leoni und Mr. Tagliolato – wir überlegen aber sehr ernsthaft, welchen Weg wir beschreiten sollen. Unser Bestreben ist immer, Motorräder zu entwickeln und zu bauen, die dem italienischen Stil entsprechen, die aber doch geeignet sind, erfolgreich auf allen jenen Märkten zu sein, die die Japaner geöffnet haben.“

Diese Erklärung charakterisiert Massimo Laverda, den jungen Unternehmer, der selbst schon an Rennen auf Maschinen seiner Marke teilgenommen hat, bis er deshalb Ärger innerhalb der Familie bekam. Massimo ist ein Naturfreund, von Motorrädern spricht er in der gleichen Weise – ob sie aus anderen Werken oder seinen eigenen stammen. So sieht er eben auch die Laverda quasi als „Außenstehender“ – und er urteilt über ihre Vorzüge genauso offen wie über ihre Nachteile. In dieser Art, sein Leben und seinen Beruf zu koppeln, hat er es verstanden, als er-

ster italienischer Motorradhersteller sich an den internationalen Motorrad-Boom anzuhängen. Als sich die Konkurrenz, Honda, Triumph, Norton, Kawasaki und Suzuki, anschickten, die Märkte mit ihren 750ern zu überschwemmen, stießen sie auf die Zweizylindermaschine von Laverda – alle anderen italienischen Hersteller kamen erst später mit vergleichbaren Modellen.

Es ist sicher nicht erstaunlich, daß ein Mann, der so vorausschauend plante, sich heute die Frage vorlegt, wohin denn der Weg des Motorrads wohl führt. Massimo Laverda glaubt, daß weder die weltweite Wirtschaftskrise das Ende des Booms bringen wird noch daß sich ein Ende des Interesses an großvolumigen Motorrädern abzeichnet. Allerdings glaubt er auch nicht, daß der Hubraum eines Motorrades über 1000 ccm hinausgehen sollte. Dann, so meint er, sei es sicher besser, sich anstelle einer 2000er ein Flugzeug zuzulegen.

Auf die Frage, wohin der Weg der Entwicklung bei Laverda gehen werde, sagte er anlässlich einer Pressekonferenz: „Uns schwebt eine sehr komfortable Maschine vor – leicht, mit einer Spitze von 180 km/h, ausgestattet mit einer Verkleidung und ausgerüstet außerdem mit einer Heizung. Aber ob es dann nicht gescheiter ist, gleich einen kleinen sportlichen Wagen zu bauen?“

Und was, so fragten ihn die Presseleute weiter, seien denn nun die realen Pläne des Hauses Laverda für 1975? „Wenn, so Massimo Laverda, wir es zeitlich schaffen, dann sollte es gegen Jahresende von uns eine 500er Vierzylindermaschine geben, einen Twin, und dazu auch noch eine 350er Version. Außerdem wollen wir bis dahin auch die 350er bzw. 360er Ausgabe zu unserer 250er Enduro haben.“

Zu den erwähnten 500er, die zweifellos eines der interessantesten Modelle dieses Jahres sein würde, sagte uns Mr. Luciano Zen, Laverdas Entwicklungschef, der die Serienmaschinen ebenso konstruierte wie er sich mit persönlicher Begeisterung auch um die Rennmodelle kümmert: „Der Motor wird zwei obenliegende Nockenwellen, vier Ventile pro Zylinder, Mittelkettenantrieb für die Nockenwellen, Sechsganggetriebe, Leichtmetallräder und alles in allem einen sehr sportlichen Charakter haben. Die Maschine soll nicht mehr als 150 kg wiegen, ihre Höchstgeschwindigkeit soll nicht allzuweit unter der der 750er liegen, also bei etwa 180 km/h.“

Ob die 350er dann die gleichen konstruktiven Details aufweisen würde, wurde Mr. Zen gefragt.

„Es ist möglich, aber sicher kommt sie erst später. Das Problem ist, daß der Preis einer 350er in der skizzierten Ausführung kaum niedriger sein kann als der der 500er.“

Wieso man sich bei Laverda überhaupt für eine 500er entschieden habe? „Wir sind der Ansicht, daß die heutigen Kaufinteressenten zum großen Teil wissen, was ein Motorrad ist und was man mit ihm machen kann. Sie wissen auch, daß man mit einer 500er allen Spaß haben kann, den ein Motorrad vermitteln kann. Und gegenüber einer größeren hat die 500er Maschine den Vorteil der besseren Handlichkeit, das Fahren mit ihr ist erholssamer, und sie eignet sich auch besser zum Fahren auf windenden Pfaden.“

Und ob er nicht denke, daß die 500er doch schon zu groß sei, als daß sie nicht von den Auswirkungen der Krise mit erfaßt werden könnte?

„Ich glaube nicht, sagte Massimo Laverda, daß wir auf unserem Sektor eine echte Krise haben. Die Käufer werden zwar weniger ganz große, aber desto mehr mittelgroße Motorräder haben wollen – und wahrscheinlich nicht einmal so sehr wegen des Preises.“

Man warf dem Laverda-Chef vor, daß seine 250er Enduro kritisiert worden sei, weil ihre Motorleistung nicht der anderer vergleichbarer Modelle entspräche. Das, so meinte der Befragte, trüfe zu. Aber es entspräche dem, was man sich bei der Entwicklung dieser Maschine vorgestellt habe. Man wollte ein geländegängiges Motorrad schaffen, um damit zum Fischen ebenso fahren zu können wie in die Stadt und auch mal mit einem Mädchen. „Wir wollten eben ein „Enduro-Modell“ schaffen – und nicht ein hartes Wettbewerbsmodell, wie es andere verkaufen, die Rennambitionen haben.“

Was man denn bei Laverda überhaupt von Rennen halte? Nun, so wurde die Frage beschieden, man halte sehr viel davon, aber nicht von Geländerennen, sondern von Straßenrennen auf abgeschlossenen Kursen, Langstreckenrennen insbesondere. „1974 haben wir diese Rennen leider etwas vernachlässigt, weil wir zuviel mit dem Auf- und Ausbau unserer neuen Fabrik zu tun hatten. Aber 1975 werden wir mit unserer 1000er Dreizylindermaschine die Läufe um den Coupe d'Endurance bestreiten. Und mit der 250er werden wir auch bei der Sechstagefahrt dabei sein.“

„Wo liegen die Märkte, auf die Sie sich besonders kaprizieren wollen?“ „Wir daran denken können, uns in Nord- oder Süd-Amerika zu etablieren, da stückzahlen dazu. Unser Markt ist Europa – unser Exportanteil insgesamt beträgt nur 45–50 Prozent.“ Und schließlich wollte man noch wissen, ob die jetzt angebotenen Modelle das ganze Jahr 1975 über in Produktion bleiben würden.

„Gewiß. Zumal ja gerade unsere 1000er jetzt auf einem Stand ist, der uns beachtliche Verkaufserfolge verspricht.“

Pino Allievi