

NAVIGÁTOR



Bemutató Pesten

9. oldal



Családi nap

22. oldal



Kombiterminál újra

26. oldal



Dr. Varga Tibor,
a MÁVTRANSSPED új igazgatója

BILK A KELET-NYUGATI FORDÍTÓKORONG

1209 Budapest, Európa utca 4.
Telefon: +36(1)289-6000
www.bilkkombi.hu



BILK

KOMBITERMINÁL

ROLA-Terminál Konténer Terminál Komplex kiszolgálás Vám

121. szám

Ára: 560 Ft



A VERSENYELŐNY:

WABERER'S

Fuvarozás, szállítmányozás, logisztikai szolgáltatások.
Gyorsan, pontosan, versenyképesen.

23 magyarországi vállalat
6 európai országban saját vállalatok
9 magyarországi iroda
1500 kamionos saját flotta
működés fuvarközvetítés
160 ezer m² logisztikai raktárterület
50 vámszoba

Itthon és Európában mindenütt.



WABERER'S

OPTIMUM SOLUTION

www.waberers.com

NAVIGÁTOR

SZÁLLÍTMÁNYOZÓK ÉS FUVARÓZÓK LAPJA

Főszerkesztő:

Kiss Pál

Lapszerkesztő:Bárány Tibor
Kiss Györgyi**Szerkesztőség:**Csarnai Attila
Erdélyi László
Fehér György
Kiss Anikó
Rákos József
Varga Violetta**Szerkesztőbizottság:**Bognár Zsolt
Gelencsér Kálmán
Horváth Zsolt Caba
Kiss Gyula
Ötvös Nándor (lapalapító)
Szilvási Bertalan
Torma Imre
Dr. Tóth Lajos
Varga Zoltán

Kiadja

a Magyar Közlekedési Kiadó Kft.

Felelős kiadó:Kiss Pál
vezérigazgató**Lapigazgató:**

F. Takács István

European
Transport
Press
ETPA Magyar Közlekedési Kiadó tagja
az ETP kiadói csoportnak**Nyomdai előkészítés:** Sprint Kft.**Design:** www.consulex.hu**Nyomda:** CEP Nyomdaipari Rt.**Felelős vezető:**
Solti György vezérigazgatóHU- ISSN 1216-7142
121. megjelenés**A tartalomból****KRÓNIKA**Dr. Békési István
kitüntetése 3**CÍMLAPSZTORI**

Dr. Varga Tibor 6

SZÁLLÍTMÁNYOZÁS

ÖBB-bemutató 9

Konferencia 14

Masped-Schenker 16

Chemol Logistics 18

Exel 20

DHL 21

Waberer's Csoport 22

VASÚTMagyar-román
együttműködés 24Kiss Gyula
új beosztásban 26**LOGISZTIKA**

Willi Betz 28

BILK Logisztikai Rt. 29

HORIZONT

A DAF 31

SN Brussels Airlines 33

HAJÓZÁS

Ukrán csatorna 35

Szállítási bravúr 35

Fuvardíjtükör 36

MENEDZSMENT

Varga István 37

ÚJ TÁMOGATÓINKFluvius Kft., Tibbett & Britten Hungária Kft., Transporta Kft.,
Eagle Global Logistics Hungary Kft., DKV Euroservice,
Bertrans Rt., Emex Kft., NYK Logistics Hungary Kft., Transfor-
warding Hungária Kft.A kiadó útjait, utazásait
az OCEAN DIVING TOURS KFT. biztosítja.A kiadó hivatalos internetkommunikációs partnere
a MULTIWEB KFT.**MAGYAR KÖZLEKEDÉSI KIADÓ**

1081 Budapest, Köztársaság tér 3. Telefon: 303-9357, 303-9391. Fax: 210-5862

E-mail: magyarkozlekedes@mail.datanet.hu

Hirdetésfelvétel és előfizetés a kiadóban

Hirdetési igazgató: Bándy Zsolt

Szerkesztőségi titkár: Slezák Gabriella

MSzSz minősített regisztráció

A következő állomás

Évek óta egyetértünk abban, hogy a szállítványozás szakmai szabályozása elodázhatatlan feladat. A szállítványozók 2003. évben megkezdett szövetségi regisztrációja volt az első kézzelfogható eredményt hozó lépés. Az MSzSz idején, 2004. május 26-án tartott Közgyűlése ismét foglalkozott a témával, a szállítványozói és logisztikai szolgáltatók önkéntes, minősített regisztrációjáról döntött. Ez egy következő állomás a szabályozás felé, de a kamarai regisztráció még várat magára.

Az első kezdeményezés a szakma szabályozására 1996 őszén az MSzSz szentendrei konferenciáján történt. A szállítványozási piac ekkor fél évtizedre visszanyúló liberalizációja nyilvánvalóvá tette, hogy a szakma presztízsét negatívan befolyásolja a „mindenki szállítványozhat felfogás”. Természetesen a szabályozás elképzelése nem a liberalizálás szelleme ellen irányult, de a piacra lépés és a működés feltételeirenek biztosítása elkerülhetetlennek látszott.

Azonban a megvalósítás két oldalról is ellenállásba ütközött. A kormányhivatalok álláspontját befolyásolta a közelgő EU csatlakozás, míg a szakma oldaláról a kisvállalkozások elfogadhatatlannak tartották az ún. 30 millió forintos kauciót és minden lehetséges fórumon felléptek a szabályozás ellen.

Ezt követően minden évben megfogalmazódott a szabályozás szükségessége, de talán a kezdeti kudarcok miatt, a kezdeményezéseket érdemi lépések nem követték. Végül az MSzSz az Általános Szállítványozási Feltételek meghirdetéséhez hasonlóan, melynek szerzője a Szövetség, s amelynek betartása a szállítványozók széles köre számára választható, önkéntes regisztráció megvalósításáról határozott a 2003. évi Közgyűlésén. A regisztrációs eljárás 2003. július 1-jén indult, és ezt követően 2003. szeptember 8-án már harminc „regisztrált” szállítványozói és logisztikai szolgáltató vehette át az ezt bizonyító Tanúsítványokat. Ettől az időponttól kezdve a társaságok alapadatait tartalmazó „regisztrációs könyv”, valamint az adatok hitelességét bizonyító okmányok nyilvános betekintésre rendelkezésre állnak a Szövetség titkárságán. A hatvan regisztrált társaság listája, valamint a tanúsítványok adatai a Szövetség honlapján (www.szallitmanyozok.hu) magyar, illetve angol nyelven is hozzáférhetők.

A külföldi megbízók felé is hiteles regisztrációs eljárás bevezetését a közelgő EU csatlakozás is sürgette. Ugyanis az Európai Unió szabályozása a tagországi vállalkozások másik tagországban nyújtott szolgáltatásának feltételeit összefoglaló európai parlamenti irányelv a „szakmai tapasztalat kategóriáihoz kötött tevékenységek” közé sorolja a szállítványozási tevékenységet. Ez a gyakorlatban azt jelenti, hogy egy nem szabályozott piacon tevékenykedő szállítványozó piacra lépése akadályokba ütközhet egy olyan tagországban, ahol a speditőr tevékenységet különböző előfeltételekhez kötik.

A Szövetséggel párhuzamosan más szervezetek is tettek lépéseket az ügyben. Az SzKKÉSz az MSzSz regisztrációjához hasonlóan saját regisztráció bevezetéséről döntött még a nyár folyamán, valamint a KTI Rt. megbízást kapott a kormányzattól egy a szállítványozók kamarai szabályozásáról szóló megvalósíthatósági tanulmány készítéséről. Így a korábbi ellenállás mind a szakma, mind a kormányzat részéről megszűnni látszik.

Az MSzSz 2004. évi Közgyűlése e közben a szállítványozói és logisztikai szolgáltatók önkéntes, minősített regisztrációjának bevezetéséről határozott. A korábbi eljárástól alapvetően abban különbözik, hogy a regisztrációs feltételek megléte – a bejegyzés alkalmával és a továbbiakban évente – dokumentációs ellenőrzésre kerül. Ha a szállítványozó, ill. logisztikai szolgáltató a feltételeknek nem felel meg, az MSzSz elnöksége elutasíthatja a bejegyzési igényt, vagy a későbbiekben egyoldalúan kezdeményezheti a minősített regisztráció törlését. Ezzel párhuzamosan a benyújtandó okmányok köre is szélesedett, így több szempontból vizsgálható, hogy a piacra lépés, ill. a működés feltételei megfelelnek-e a Közgyűlés által meghatározott követelményeknek.

Az eddig beérkezett kérelmek alapján a társaságok a legtöbb esetben azért kényszerülnek hiánypótlásra, mert a szükséges dokumentumok nem eredetiben vagy cégszerű aláírással hitelesített fotómásolatként kerülnek benyújtásra. Kérjük a még bejegyzés előtt álló társaságokat, hogy a gyorsabb ügymenet érdekében fordítsanak figyelmet erre a követelményre.

A minősített regisztrációs eljárás minden szállítványozó és logisztikai szolgáltató számára nyitott. Bővebb információért és a szükséges űrlapokért kérjük látogasson el a www.szallitmanyozok.hu/regisztracio.html oldalra. Az időben beérkezett kérelmek alapján, a tanúsítványok a minősített regisztrációról első alkalommal, 2004. november 10-én a Szállítványozás 2004 konferencián kerülnek átadásra.

M. P.



Folyóiratunk támogatója:

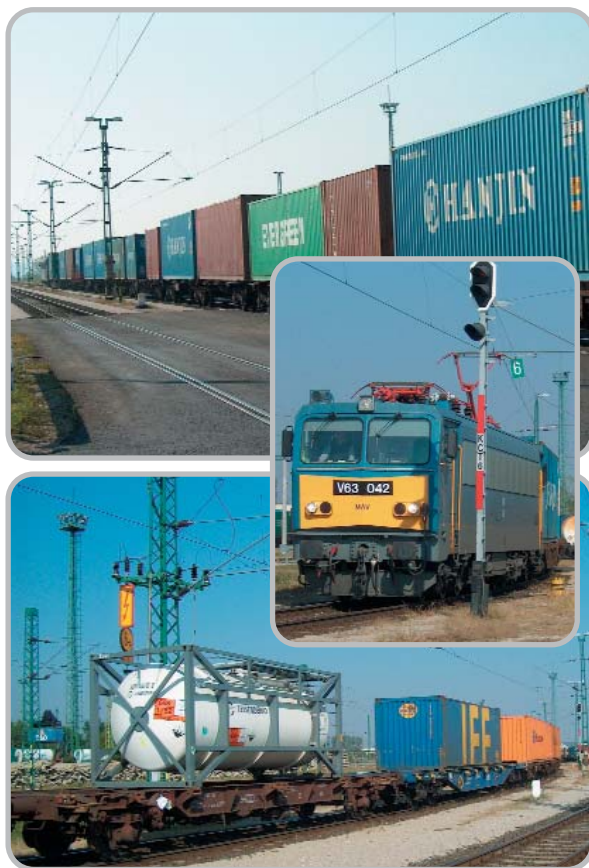
a Magyar Szállítványozói és Logisztikai Szolgáltatók Szövetsége

1052 Budapest, Petőfi Sándor u. 3. I. em.

Telefon: 266-6971 Fax: 266-7744



EMEX NEMZETKÖZI SZÁLLÍTMÁNYOZÁSI KFT.
BUDAPEST, HUNGARY TELEFON: +36 1 425-6000 FAX: +36 1 425-6001
E-MAIL: transemex@transemex.hu



„Pannoncont, az európai hálózattal rendelkező operátor – magyarországi képviselője”
 Az Önök gyors és hatékony intermodális szolgáltató partnere

Internet alapú lehetőségek:

- helyfoglalás
- könyvelés
- futásfelügyelet/követés
- Európa 160 terminálja közötti közvetlen irányvonati összeköttetés
- Logisztikai és szolgáltatói tanácsadás

Mi itthon – otthon vagyunk, a „többi” pedig elérhető anyavállalatunkon keresztül:

www.icfonline.com

Vasúti kíséretlen kombináltfuvarozás, az Intercontainer-Interfrigo S.A. magyarországi ügynöke – a Pannoncont Kft.

pannoncont

1037 Budapest,
 Montevidéó u. 4.
 1300 Budapest, Pf.: 149.
 Tel.: 430-3040
 Fax: 436-7980

Email: info@pannoncont.hu
www.pannoncont.hu



Dr. Békési István kitüntetése

Augusztus 20-ai nemzeti ünnepünk alkalmából *Mádl Ferenc*, a Magyar Köztársaság elnöke – a kormány előterjesztése alapján – állami kitüntetéseket adott át a Parlamentben. *Dr. Békési István*, a Közlekedési Főfelügyelet főigazgatója a közlekedés területén végzett több mint két és fél évtizedes magas színvonalú szakmai munkája, a közlekedési hatóságnak az uniós csatlakozásra történő felkészülésében való hatékony közreműködése elismerésül a Magyar Köztársasági Érdemrend Lovagkeresztjét vehette át az Országházban.

Dr. Békési István, a közlekedési szakma ismert és elismert vezető személyisége, aki júliusban ünnepelhette 50. születésnapját. Pályafutása a MÁV-nál kezdődött. A jogi egyetem elvégzése után elő-

ször a budapesti, később a vezérigazgatóságon kapott jogi beosztást, mint fiatal diplomás, aki ezekben a pályakezdő években vasúti szakvizsgát is tett.

Dr. Békési István 1984 óta dolgozik a Közlekedési Főfelügyelet állományában. Volt osztályvezető, főosztályvezető és nyolc évig főigazgató-helyettes, illetve fél évig megbízott főigazgató. Másfél éve kinevezett főigazgató, aki egyben a Közlekedéstudományi Egyesület általános közlekedési tagozatának elnöke is.

A Navigátor kiadóhivatala és szerkesztősége, olvasóink nevében, szívből gratulál dr. Békési Istvánnak, magas állami kitüntetése alkalmából és munkájához további sikereket kíván.

■

Dr. Varga Tibor a Mávtranssped új igazgatója

Szabad a pálya – itthon és külföldön



Dr. Varga Tibor

Nem pályát változtatott, csak a tárgyalóasztal egyik oldaláról a másikra ült a Győr-Sopron-Ebenfurti Vasút Rt. korábbi kereskedelmi főosztályvezetője. A két idegen nyelvet beszélő 54 esztendő, kétgyermekes, nős, külkereskedő, szakközgazdász, szeptembertől a Mávtranssped Szállítmányozási Kft. ügyvezető igazgatója. Ezzel 30 esztendő után munkaadót is váltott, hiszen a szállítmányozó cég a MÁV Rt. tulajdonában van. Ennek ellenére úgy véli nem versenytárs lesz korábbi cége, hanem új, kurrens irányokban jó partneri kapcsolatot lehet majd kialakítani.

– *Mi az oka annak, hogy három évtized után elhagyta a GySEV-et?*

– Természetesen hosszas gondolkodás és vívódás után került sor a döntésre, ami elsődlegesen nem arról szól, hogy elhagytam a GySEV-et, hanem felkértek egy új feladat elvállalására.

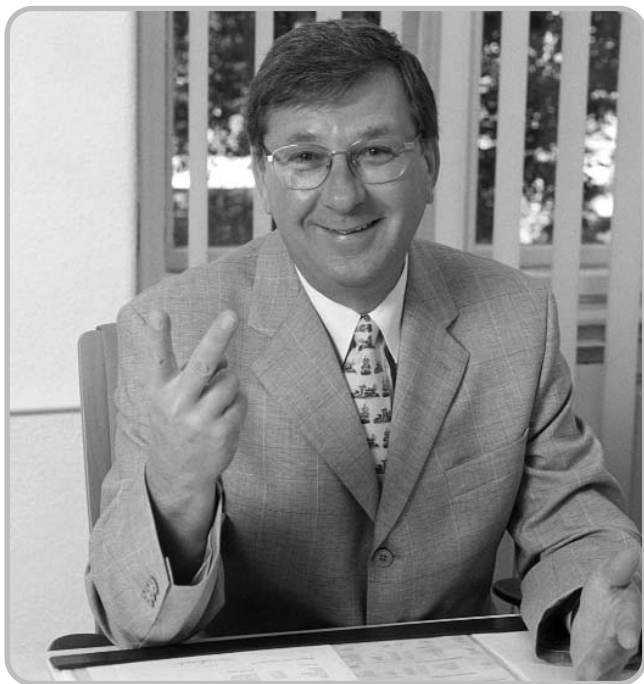
A GySEV Rt. idén ünnepli működésének 125. évfordulóját, büszke vagyok arra, hogy az utolsó 30 évben én is tevékeny részese lehettem fejlődésének, sikereinek. A GySEV történetében 2002-ben egy korszak lezárult, a régi „csapattagok” elváltak egymástól. Ugyanakkor meg kell jegyeznem, hogy nem sülyedő hajót hagytam el, hiszen az idei év hagyományos áruforgalmának kereskedelmi mutatói nagyon szépen alakultak. Ez a váltás számomra tehát inkább kihívás, főleg olyan előd után vezetni a Mávtranssped Kft.-t, mint Bárány István úr – talán kevesen emlékeznek arra, hogy ő is a GySEV-nél kezdte pályafutását –, aki ma már élő legenda a szakmában.

– *Milyen tapasztalatokat tud máris hasznosítani a korábbi fuvarozói múltból?*

– Nem csak szállítói múltam van, hiszen 9 hónapig – az alapításkor – a korábbi Chemoldanzsnál is dolgoztam, majd a GySEV-nél a 90-es évek közepétől olyan korszerű és sikeres vonatrendszereket alakítottunk ki, ahol mi magunk végeztük az értékesítést is, az ilyen tevékenység ma már része a korszerű vasúti szállítmányozásnak is. Ezért sem tekintem gyökeres pályamódosításnak a mostani váltást. A GySEV-nél az utóbbi években beindult szervezetkorszerűsítési tevékenységgel kapcsolatos ismereteket, tapasztalatokat szeretném felhasználni jövőbeni munkám során is.

– *Ha már említette az alapító igazgatót, akkor Ön szerint ott kell folytatni, ahol ő abbahagyta?*

– Bárány úr tevékenységéből az ügyfelekkel való bánásmódot, a problémákra való gyors reagálást, valamint a munkatársaival kialakított jó emberi kapcsolatait tartom követendőnek. A korszerű vállalatirányítás ugyanakkor ma más területekre helyezi a hangsúlyt mint korábban, a külső körülmények is változtak. Újra kell fogalmazni stratégiai célkitűzéseinket, vonzó jövőképet kell adnunk dolgozóinknak, hatékonyabban kell dolgoznunk, a mennyiségi mutatókkal szemben fontosabb az eredményesség.



– A korábbi kapcsolatrendszert ebben a székben is tudja majd hasznosítani?

– Az előző munkámban szinte napi kapcsolatot tartottam Európa nagyobb szállítványozó cégeivel – elsősorban a vasútiakkal. Az EU-csatlakozás után szabaddá váló vasúti infrastruktúra új kihívást jelent a tulajdonosnak és nekünk is. Ahhoz, hogy a MÁV megtartsa piaci helyzetét, sőt, tovább növelje a forgalmát nekünk minden segítséget meg kell adni. Több olyan szakmai technikai elemet is ismerek korábbi kapcsolatrendszeremből, amely jól szolgálhatja ezt a célt.

– Kikerülhetetlen a kérdés, hogy a MÁV a teljesen saját tulajdonában lévő cégnek milyen tarifális kedvezményeket adjon, illetve egyáltalán szükség van-e a párhuzamos szállítványozói tevékenységre?

– Ha arra gondol, hogy a tradicionális vasúti szállítványozás és a kereskedő (vállalkozó) vasúti tevékenység között a határok elmosódnak, akkor ezt meg tudom erősíteni. Nem is kell túl messzire néznünk, csak Ausztria és Németország felé, ahol – ha még mindig nem a végleges formájában is, de – létezik hasonló szervezeti felépítés, melyet mi is vizsgálunk. A tulajdonosi támogatások tárháza igen változatos lehet. A Mávtranszped Kft. nincs ráutalva, hogy a kedvezményezés területén pozitív diszkriminációban részesüljön a tulajdonostól. Cégünk arra helyezi a hangsúlyt, hogy támogassa a tulajdonos MÁV Rt. áru fuvarozási célkitűzéseit, keressen újabb megbízókat, szerezzen újabb forgalmakat, legyen aktívabban részt a forgalmak operatív megszervezésében, lebonyolításában.

– Mennyiben fog változni a cég üzletpolitikája?

– Mivel még csak pár napja vagyok a cégnél, először is szeretném megismerni munkatársaimat, adottságaikat, és erre építve dolgozzuk ki nagyon rövid időn belül üzletpolitikánkat. Rövid távon szeretném visszacsábítani korábbi megbízóinkat, kihasználni az idei év jó mezőgazdasági terméséből adódó fuvarfeladatokat, ez ügyben máris megkezdtük tárgyalásainkat néhány jelentős külföldi vásárlóval és vasúttársasággal. Célunk középtávon erősíteni ott, ahol a MÁV Rt és a Mávtranszped is „otthon van”: ilyenek a záhonyi projektek, újabb zárt vonati rendszerek megszervezése, és a kombinált fuvarozás egyes viszonylatai.

– Mekkora konkurenciával kell ma szembenéznie a vasúti szállítványozóknak?



– Elsősorban a közúttal és a hajózással, a vasúton belül pedig a külföldi szervezetekkel találjuk magunkat szembe. Nekünk nincsenek külföldi leányvállalataink, ezért elsősorban stratégiai partnereket kell keresnünk. Ehhez elsősorban ki kell használni személyes kapcsolatrendszereinket, másodszorban új vasúti kereskedelemtechnikai fogásokra van szükség. A piacokért folytatott harcban nem lehet figyelmen kívül hagyni sem a német, sem az osztrák vasutak törekvéseit, de főleg tanulni kell tőlük, nem rácsodálkozni és megadni magunkat. Arra gondolok, hogy a szabad pálya nem csak azt jelenti, hogy bárki szabadon használhatja a magyar pályát, hanem mi is lehetőséget kapunk az osztrák, német, stb. pálya használatára.

– Mennyiben befolyásolja a munkáját, hogy a jelenlegi főnöke korábban a beosztottja volt?

– Mi a korábbi munkahelyünkön az akkori hierarchiában is csapatjátékban gondolkodtunk, és olyan munkamegosztásban dolgoztunk, ahol figyelembe vettük egymás adottságait, képességeit. Gondolkodásmódunk és céljaink azonosak, ebben a mostani helyzetben is a csapatjátékot kívánjuk folytatni.

– Milyen kapcsolatot tud majd tartani korábbi munkahelyével, a GySEV-el?

– Remélem korrekt, és egymás számára is kölcsönösen előnyös. Ismerem a GySEV Rt. adottságait, lehetőségeit, miért is ne hasznosítanám ezeket jelenlegi munkám során is. A két cég között már korábban is volt együttműködés, biztosan lehet ezt még tovább bővíteni.

– Első számú vezetői tapasztalatokkal eddig nem rendelkezett, miként pótolja ezeket?

– Senki sem születik vezetőnek, az ehhez szükséges ismereteket meg lehet szerezni. Én is képezem magam, és folyamatosan gyűjtöm a tapasztalatokat.

– Mivel lesz elégedett egy esztendő múlva?

– Bízom a magam és munkatársaim szakmai tudásában és támogatásukban, és azokban a célokban, amiket a MÁV vezetőivel kitűztünk. Ha nem így lenne, akkor nem vállaltam volna el a feladatot. Szeretnék lezárni a múltból itt maradt néhány megoldatlan problémát. „Tabula rasa”-t csinálni persze nem egyszerű, de mihamarabb végre kell ezt hajtani, hogy erőnket a szakmai munkára tudjuk koncentrálni. ■



Nemzetközi Szállítmányozási Kft.

H-1037 Budapest, Montevideo u. 4.

Három évtizede

**a szállítványozási piacon, kiváló szakemberek,
megbízható szolgáltatás, kedvező fizetési feltételek**

Szolgáltatásaink a konvencionális (hagyományos) áru fuvarozás területén: vasúti fuvaroztatás (komplett vagonok) Európában és a FÁK országokban, speciális vagonok biztosítása, speciális fuvardíjak a MÁV és külföldi vasutak vonalain, kedvező export-import, tranzit és belföldi vasúti fuvardíjak
Dunai hajózás. Tengeri hajózás.

Telefon: 430-8500 Fax: 430-8599

E-mail: raaber@raabersped.hu

**Úgy érzi, a nemzetközi
vasúti áru fuvarozás egy
sötét alagút?**

**Mi világos
megoldásokat kínálunk.**



Wien

Telefon: + 43 1 5331582-916
Telefax: +43 1 5350437
e-mail: office@raabersped.at

Budapest

Telefon: + 36 1 43-08-500
Telefax: +36 1 43-08-599
e-mail: raaber@raabersped.hu

Képviseleteink:

Sopron

Záhony

Kelebia

**Békéscsaba
(Lökösháza)**

Tel/Fax:

+ 36 99 320 080

+ 36 45 425 340

+ 36 77 454 628

+ 36 66 443 276

„Határok nélküli Európa”

ÖBB-bemutató Budapesten

A kombinált fuvarozás egyik kényes pontja a rakodás, főleg olyan telephelyeken, amelyek nem rendelkeznek megfelelő technikai eszközökkel a konténerek kezelésére, vagy a közelben lévő vasúti felrakón sincs megfelelő berendezés a vagonra rakáshoz. Egy ügyes berendezés segítségével a kamion és a vasúti kocsi rakodása egyszerűbbé válhat – mutatta be a budapesti Vasúttörténeti Parkban (Füsti) szeptember 9-én az Osztrák Szövetségi Vasutak (ÖBB), a Speditions Holding és a Raabersped. A partnertalálkozó keretében szállítványozók, fuvaroztatók és gyártók győződhetek meg a viszonylag egyszerű – emiatt a daruzásnál kevésbé balesetveszélyes – szerkezet használhatóságáról.

A konténerek mozgatásához szükséges mobil szerkezetek meglehetősen sokba kerülnek, emiatt nem sok cégnek éri meg egy-egy ilyennek a beszerzése. Az áruszállítás korszerűsödése azonban egyre több konténer forgalmát jelenti, hiszen a „háztól házig” (ugye milyen ismerős kifejezés!) elv ezzel valósítható meg legcélszerűbben a gyártó–megrendelő–kereskedő láncolatban. Eddig is ismert volt olyan szerkezet, amely a kamionra szerelve – erősen korlátozottan – fel-, illetve le tudta rakni a konténert, ám a vasúti kocsiról le-, vagy felrakás gép híján lehetetlen volt.

(Folytatás a 10. oldalon)



Érkezés a Vasúttörténeti Parkba



Léránt György, dr. Berényi János, Gustav Poschalko és Ferdinand Schmidt



Bor József, Stefan Tatrai és Munkácsi Imre



Potvorszki Zoltán és Gustav Poschalko

(Folytatás a 9. oldalról)

Egy osztrák fejlesztésű berendezés – a Mobiler – most megoldja ezt a problémát, s ehhez csak minimális átalakításra van szükség mind a kamionok, mind a vagonok esetében. A szerkezet néhány centiméterre felemeli a konténert, majd 25 centiméterenként oldal irányban arrébb tolja. A működés odavissza irányban biztosított, így a vasúti kocsiról le tudja emelni, illetve vissza tudja rakni, ahogy a tárolólábakról is „magára tudja venni” a konténert. Kezelése egyszerű, csak egy ügyes sofőr kell hozzá. A berendezés valamennyi kamiontípusra felszerelhető, így minden méretű szekrényt tud kezelni.

A partnertalálkozó azonban nem ért véget a technikai bemutatóval. A három cég – amint azt már korábban megírtuk az ÖBB-t a Speditions Holding, illetve ezen keresztül a Raabersped képviseli Magyarországon – kihasználta az alkalmat, hogy tájékoztassa törekvéseiről a szakembereket.

A Raabersped nevében *Bor József*, a Raabersped Wien és a Raabersped Budapest ügyvezetője köszöntötte a megjelenteket, közöttük is *Siklós Csabát*, a GySEV Rt. vezérigazgatóját, *Kovács Imrét*, a MÁV Rt. áru fuvarozási üzletágának vezetőjét és *Dr. Berényi Jánost*, a Speditions Holding kelet-európai vezérképviseletének vezetőjét. *Bor József* társaságában ott volt *Ferdinand Schmidt*, az Osztrák Szövetségi Vasutak elnökségi igazgatója, *dr. Wolfgang Scharinger*, az ÖBB áru fuvarozási igazgatója, továbbá *Gustav Poschalko*, a Speditions Holding vezérigazgatója és *Potvorszki Zoltán* a Raabersped Wien és a Raabersped Budapest ügyvezetője.

Wolfgang Scharinger köszöntő beszédében elmondta, hogy az ÖBB nem csak vendégként van jelen – egy ilyen kiemelkedő történelmi szépségű helyen –, hanem partnerként is, hiszen a MÁV-val, a GySEV-vel és leányvállalataikkal egyben részesei is magyar fuvarpiacnak.

Ferdinand Schmidt párhuzamot vont a hely szelleme és a bemutató között, kiemelve a tradíció és a modern technológia együttműködését. Ezt követően az egyesült Európából, a határok eltörléséből származó újdonságokról beszélt. Szerinte nem csak a földrész, hanem a vasutak is az átalakulás idejét élik. Megnövekedtek a szállítási igények, s a korábbi közúti térnyeréssel szemben a vasutaknak most hatalmas lehetőségük van visszanyerni korábbi piaci pozícióikat. Ez egyben azt is jelenti, hogy piactechnológiai szempontból is meg kell újulniuk a vasutaknak,

szolgáltatásokat kell bővíteni, szélesíteni szükséges a személyes igényeknek megfelelő kiszolgálást.

Az Osztrák Szövetségi Vasutak (ÖBB) üzleti és egyéb érdekeit a Speditions Holdingon keresztül látja el Magyarországon, így különösen figyelemreméltó volt a vezérigazgató, Gustav Poschalko beszéde, amelyben egyebek között először is ismertette a társaság fejlődését, az osztrák állami vasúti felvásárlástól a magyarországi terjeszkedésig. Ennek során kitért arra is, hogy ma már a Spedition Holding hatvan leányvállalatán keresztül teljes körű szolgáltatást nyújt a megrendelőknek – ha kell, akár személyre szóló szolgáltatással.

Ezt követően külön kiemelte a magyar leányvállalatok specialitásait, jelentőségét, majd a MÁV-val, a GySEV-vel, illetve ezek leányvállalataival folytatott együttműködést méltatta. Gustav Poschalko végül arra kérte a megjelent partnereket, hogy bízzanak továbbra is az ÖBB, a Speditions Holding, illetve a Raabersped szolgáltatásaiban, amely továbbra is igyekszik minden tekintetben eleget tenni az igényeknek.

A köszöntőket követő fogadáson valóban nyüzsgő kép tárult elénk. Magyar és osztrák partnerek, vasutasok, speditőrök, gyártók folytattak olykor könnyedebb, máskor komolyabb beszélgetést, amelyek méltók volt a helyszelleméhez, hiszen a monarchiabeli kocsiknak, mozdonyoknak otthont adó – szintén monarchiabeli – fűtőházról soha nem volt idegen a kevert magyar és német szó.

A partnertalálkozó hasznosnak bizonyult – ez biztosra vehető –, hiszen minden érintett résztvevő elégedetten és jó hangulatban távozott, függetlenül attól, hogy a fogadás során ki, melyik asztalnál foglalt helyet.

R. J.

ÖBB

Rail Cargo Austria

raabersped

Ferdinand Schmidt:

Európa egységes



Hölgyeim és uraim, köszönöm, hogy elfogadták a meghívásunkat és találkozhattunk ebben a gyönyörű fűtőházban!

A régi vasutak olajillata érdekes ellentéte annak a modern technológiának, amelyet ma igyekeztünk bemutatni önöknek. Azon vagyunk, hogy minden megrendelőnk igényének megfelelő, ha szükséges, személyre szóló technológiát dolgozzunk ki. A Mobiler szimbóluma annak, ami ma alapkövetelmény, valamint a rugalmasságnak. Minden vasút az átalakulás napjait éli Európában, megváltozott a piaci helyzet, változtak a tulajdonviszonyok, és ennek következtében a vasutak struktúrája. Ezek elkerülhetetlenek voltak, de nem jelenthetik azt, hogy a hivatásunkat – a személy- és áruszállítást – elhanyagoljuk. A mai rendezvény ezért is fontos, mert közvetlen üzleti partnereinkkel folytathatunk megbeszéléseket, amelyek erősíthetik a piaci jelenlétet.

Amikor elindultunk a Nyugati pályaudvarról, a Király-váróterem ajtajában egy feliratot olvastam, amely rendkívül aktuális a mai alkalomhoz, vagyis: együttműködve, közösen határozzuk meg a vasút jövőjét a vasút érdekében. Az együttműködésen túl megrendelőinket és partnereinket egyaránt a legjobb minőségben kell kiszolgálnunk, ehhez pedig szolgáltatásfejlesztésre van szükség.

A korábbiakhoz hasonlóan legalább ennyire fontos az az újdonság, amit most már önöknek is figyelembe kell venni: a határok nélküli Európa kérdését. Az egységes Európában rendkívüli módon megnőnek a szállítási igények, ez a vasutak számára nemcsak egyszerű lehetőség, hanem kihívás is, hiszen átmenetileg csökkent a közúti konkurencia miatt a teljesítményünk. Ezeket a lehetőségeket szeretnénk kihasználni, vagyis az együttműködést bel- és külföldön. A konkrét üzleti kapcsolatot tartó szakembereinknek új alapokra kell helyezni a kapcsolatokat a speditőr cégekkel, a feladókkal. Meg vagyok győződve róla, hogy a megnövekedett szállítási igényekből adódó lehetőségeket ki is fogjuk tudni használni. Így külön öröm, hogy egy ilyen partnertalálkozón vehetek részt, kívánok ehhez hasznos és kellemes tárgyalásokat.



Bor József, Potvorszki Zoltán, Gustav Poschalko, Ferdinand Schmidt és Wolfgang Scharinger koccint magyar partnereik egészségére



Fogadás az „Orient-csarnokban”



Gustav Poshalko:

Optimális lehetőségek a magyar piacon

Tisztelt hölgyeim és uraim, nagy örömmel ragadom meg az alkalmat, hogy a Speditions Holdingot bemutassam!

Nagyon örülök, hogy bemutathatom önöknek társaságunk dinamikus és sikeres fejlődését, és azt a kínálatot, amelyet már több mint hatvan leányvállalatunkon keresztül juttathatunk el megrendelőinknek.

A társaságunkat 1999-ben vásárolta meg az ÖBB, amely akkor két jelentősebb cégből állt. A cég elsősorban szállítmányozással, és a hozzá kapcsolódó infrastruktúra kidolgozásával, megteremtésével foglalkozik. Ennek érdekében több mint hatvan vállalkozásunk dolgozik a társasági együttműködés különböző formáiban. Ma is arra törekszünk, hogy ezt az üzleti kapcsolatrendszer partnerreink megelégedésére továbbfejlesszük, különös tekintettel a dél-európai régióra, az ott rejlő lehetőségekre. Csoportunk a klasszikus szállítmányozói tevékenységen túl testre szabott logisztikai tevékenységet kínál, így például a gabona, vagy a faáru tekintetében.

Ki kell emelnem a magyarországi leányvállalataink szerepét. Valamennyi nagyon jó piaci pozíciót foglal el, akár a

klasszikus vasúti szállításról, akár a kombinált fuvarozásról, vagy a darabáru-szállításról legyen szó. A Raabersped például a megrendelők számára olyan szállítmánykísérő szolgáltatást tud nyújtani, amely a korábbi Független Államok Közösségében folyó szállítási tevékenység kapcsán is az ügyfelek megelégedését vívta ki.

De említhetném a Pannoncontot is, amely több mint 10 éve van jelen a magyar piacon, kombinált szállítási formákban ért el nagy elismertséget.

Szeretnék utalni a MÁV-val és a GySEV-vel való kiváló kapcsolatunkra is, valamint a MÁV leányvállalataival folytatott együttműködésünkre. Ezek teremtik meg számunkra az optimális lehetőségeket a magyar piacon való hatékony megjelenésünkre. Szeretnék köszönetet mondani önöknek, mint partnereinknek arra a figyelemre, amit társaságunk irányába fordítanak, bízva önökben, hogy a jövőben is a korábbihoz hasonló szolgáltatásokkal állunk az önök rendelkezésére.

SZÁLLÍTMÁNYOZÁS 2004

Cargo ■ Logisztika ■ Vám
V. Konferencia és szakmai találkozó
November 10–11., Corinthia Aquincum Hotel, Budapest

JELENTKEZÉSI LAP

Cég neve: Adószám:

Cég címe: Bankszámlaszám:

Postacím:

Kapcsolattartó neve/beosztása:

Résztevő(k) neve/beosztása:

Telefonszám:

Faxszám:

E-mail cím:

Fizetési feltételek: A jelentkezés egyben fizetési kötelezettséget is jelent. A jelentkezés visszaigazolásképp megküldjük számlánkat, melyet a megadott határidőn belül bankszámlánkra átutalni szíveskedjenek. A rendezvény előtt 30 nappal való írásbeli lemondás esetén a részvételi díj egészét, 30–15 nap közötti lemondásnál a részvételi díj 50%-át áll módunkban visszatéríteni. A 15 napnál rövidebb határidőn belüli lemondás esetén a díjat nem áll módunkban visszatéríteni. A részvételi jegy átruházható.

Jelentkezési határidő: 2004. okt. 29.

Megrendelünk cégünk számára db (2 napos) részvételi jegyet a konferenciára 48 000 Ft + áfa/fő értékben, több jegy rendelése esetén 42 000 Ft + áfa/fő kedvezményes árért.

.....
Cégszerű aláírás

SZÁLLÍTMÁNYOZÁS 2004

Konferencia • Fórum • Párbeszéd
Szakmai találkozó
2004. november 10–11., Budapest,
Corinthia Aquincum Hotel

Fővédnök: Csillag István miniszter

*Merre tovább
magyar szállítmányozás?
Trendek a világban
Mit hozott az Európai Unió?
Schenker a példa*

Előadók:

Manfred F. Boes,
a FIATA elnökhelyettese,

dr. Kovács Ferenc
közlekedési helyettes államtitkár,

dr. Daróczi Ferenc
dandártábornok, a VPOP főigazgatója,

Kautz István,
a Masped Rt. elnök-vezérigazgatója,

Kovács Imre,
a MÁV Rt. áru fuvarozási főigazgatója,

Wáberer György,
a Wáberer's Csoport elnöke

Jelentkezés: 303-9391
Slezák Gabriella



Manfred F. Boes



Wáberer György



Kautz István



Kovács Imre

Masped-Schenker Légi és Tengeri Szállítmányozási Kft.

Az EU-csatlakozás és a globalizáció hatásai



Káldor László

Mintha csak tegnap lett volna, de bizony már több mint négy esztendő telt el azóta, hogy 2000 május elején a legnagyobb magyar szállítmányozási vállalat, a Masped Rt. és a világ egyik vezető szállítmányozási szolgáltatója, az esseni székhelyű Schenker AG vegyesvállalatot alapított a légi és a tengeri forgalom lebonyolítására, s létrejött a Masped-Schenker Légi és Tengeri Szállítmányozási Kft. A társaság ügyvezető igazgatójával, Káldor Lászlóval, az európai uniós csatlakozás és a globalizáció hatásairól beszélgettünk.

A Schenker a világ harmadik legnagyobb konténeres speditőre, s a légi forgalomban is európai harmadik helyezett. A Schenker-hálózattal és a Masped-csoporttal a háttérben a társaság jól felkészült Magyarország EU csatlakozására – tudtuk meg Káldor Lászlótól. – A Schenker tapasztalataira építve, s megismerve az ausztriai vám- és könyvelési gyakorlatot, osztrák szakemberekkel konzultálva sikerült a munkatársakat megfelelő szinten felkészíteni a bekövetkezett és még előttünk álló változásokra.

A légi forgalomban részben megváltozott a munka. A küldemények egy része az EU tagországaiból érkezik. Májusig ezek igényeltek vámtevékenységet, azóta viszont nem. A létszámmal követni kell a feladatok változásait. Az importvám lecsökken, fogyatkozik az érdeklődés a vámszolgáltatások iránt.

Ajánlották az „intrastat” kitöltési szolgáltatást, de ez csak kevés céget érint, s jobbára azok is megoldják maguk. A légi forgalomban az importnál a vámtevékenység megszűnése, a zökkenőmentesebb határátlépés hatása még nemigen érezhető, de az első jelek már tapasztalhatóak. Egyre több küldemény jön simán közúton, gyorsan, kis távolságot megtéve, versenyképes áron. A határok lebomlása a határon átmenő forgalmat serkenti (például Nyugat-Magyarországot a bécsi repülőtérrel át esetenként gazdaságosabb kiszolgálja, mint Budapest-Ferihegyről).

A konténerforgalomban az ügyfelek nem készültek fel eléggé a csatlakozásra. Korábban az exportot tanúsító okmány lepecsételését és visszaküldését a magyar határnál a feladó szervezte. Jelenleg már az EU kilépő kikötőben történik ez a tevékenység. Ennek kifogástalan működtetéséhez a megbízóknak is gyorsabb, hatékonyabb, pontosabb adatszolgáltatást kell teljesíteni. Sok helyen sajnos értetlenül fogadták e kezdeményezésünket, s egyáltalán nem méltányolták azt, hogy e szolgáltatásnak ára is van... A vámokmány pontos kitöltése és kikötői szolgáltató tevékenysége szükséges a jogilag rendezett exporthoz.

A globalizáció és a terjeszkedő EU hatásai mellé a nemzetközi terrorizmus elleni intézkedések is társulnak. A rakománybiztonságot mindkét területen, a légi és a konténeres forgalomban is kiemelten kezelik. A már második esz-

tendeje létező „C-TPAT”, azaz a terrorizmus elleni küzdelem jegyében születtett USA kormány-megállapodást a spedítőrök, a kikötők, az importőrök is elfogadták. Az előírások a konténerforgalomban már 2002-ben életbe léptek, most ugyanez következik a légi forgalomban.

Közel egy esztendeje kötelező a speciális plombák használata az USA-ba tartó konténerek lezárására. Komoly adminisztrációs kötelezettség is társul az intézkedésekhez: 24 órával az elhajozás előtt 14 konkrét kérdésre kell választ adni, s ha ez nem készül el, és nem pontos, az áru nem hajózható el! (A konténerek tartalmáért annak tulajdonosa felel.)

A hajóba rakodásnál új és pótlólagos biztonsági előírásokat, ellenőrzési rendszereket vezetnek be. Ezek költségei euró milliókra rúgnak, s konténerként 10–15 euró pótdíjban jelennek meg. (ISPS – International Ship and Port Security).

A légi fuvarozásban idén márciusban tervezték bevezetni, de végül is csak augusztusban realizálták az új rendszert (AMS – Air Automated Manifest System): 4 órával az áru USA-ba érkezése és indulása előtt a légi fuvarlevél adatait interneten át el kell juttatni az USA vámhivatalába. A légitársaságok számára az adatszolgáltatás (a spedítőrök adatai alapján) kötelező.

További nehezítő tényezők is akadnak: a bioterrorizmus veszélye miatt az élelmiszerek fuvarozása külön igazolások alapján lehetséges. Az élelmiszerek biztonságát speciális nemzetközi

rendszer védi. A fapalettákat és ládákat egyre több relációban kötelező fertőtlenítő kezelésnek alávetni, s erről igazolást kiállítani. Tömören: ugyanazt a küldeményt ma jóval nagyobb adminisztráció kíséri, és sokkal koncentráltabb figyelmet igényel a küldemény útjának gondos megszervezése.

Külön jelentőséggel bír a szállítmányozásban és a fuvarozásban Kína gazdasági fejlődése, mely a magyar piacra is jelentősen kihat. Kína rendkívül látványos világkereskedelmi aktivitása a légi és a konténeres területen is tetten érhető. Néhány éve Sanghaj még csak évi 600 ezer TEU konténert kezelt, ma pedig már évi 10 millió TEU felett járnak! A multicégek Kínába telepítik termelőkapacitásukat (a másfélmilliárdos belső piac és az olcsó előállítási költségek nagy vonzerő!) Felborult a piac: az áruk 80 százaléka jön Kínából, s csak 20 százalékuk tart oda.

Az import hajófuvardíjak látványosan emelkednek, szinte közelharc folyik a szabad hajókapacitásért. A folyamatosan épülő nagykapacitású hajók sem képesek kielégíteni a keresletet, s egyre kevesebb a konténer (azokat üresen kell visszaküldeni). A hajóstársaságok már konténereket is gyártatnak Kínában, s ezeket azonnal felhasználják. Az ehhez szükséges acél és hulladékvas-mennyiséget a kínai felvásárlók Európából szerzik be, s ezzel az aktivitásukkal válságot idéznek elő az alapanyagpiacon.

A Kínából érkező légi import is megnőtt: a multicégek félkészáru- és alapanyagkészleteket importálnak kí-

nai gyártószektorokról. Charter- és cargogépek érkeznek Európa nagy elosztó központjaiba, ahonnan az árukat közúton továbbítják végső rendeltetési helyükre. Ebben a fejlődésben a Budapest Airport is egyre inkább bekapcsolódik.

A Masped-Schenker Kft. az említett nehézségek ellenére fennállása legjobb évét zárja 2004 végén. A légi forgalomban (a 2003-as teljesítményekhez képest) 30 százalékos növekedést regisztrálnak, a konténerforgalomban pedig még ennél is nagyobb mértékű, 40 százalékos a többleteljesítmény. (A növekedéshez hozzájárult, hogy a CMA-CGM hajóstársaság 2000 konténernyi árut hoz a magyarországi Philips cégeknek, melyben a kft. is közreműködik.) Hasonló jelentős fejlődés látszik a tengerentúli gyűjtőforgalomban is. A cég árbevétele a tavalyihoz képest várhatóan 20 százalékkal lesz magasabb, s 3,5 milliárd forint fölé emelkedik. Az adózás előtti eredmény a kalkulációk szerint 120–130 milliárd forint lesz, (ez is 20 százalékos növekedést tükröz).

Káldor László hangsúlyozta, hogy ehhez az eredményhez a munkatársak felkészült, felelősségteljes munkája fontos volt. A társaság jó kapcsolatokat ápol a Schenker világhálózattal, s a hálózat tagjaitól egyre több üzletet kapnak. Ugyanez elmondható a Masped-csoport cégeire is. Sok olyan partnerrel dolgoznak, sok olyan – üzlet zajlik, amely szolgáltatást rejtő – üzlet zajlik, amely csak az együttműködés révén működhet.

Bárány Tibor

TÁMOGATÓINK

Gazdasági és Közlekedési Minisztérium,

Magyar Szállítmányozói és Logisztikai Szolgáltatók Szövetsége,

MÁV Rt., Masped Rt., MÁVTRANSSPED Kft., Raabersped, Delog Kft.,

Chemol Logistics, Győr-Sopron-Ebenfurti Vasút Rt.,

Bombardier Transportation Hungary Kft., Raaberfreight Kft.,

Milos Spedició Kft., Hödlmayr Hungária Logistics Kft., Eurosped Rt.,

Pannoncont Kft., Waberer's-csoport, Frans Maas Hungária,

Dunaferr Portolan, BILK Kombiterminál Rt.

Chemol Logistics Kft.

Beleerősít a vasúti üzletág

A Chemol Logistics Nemzetközi Szállítványozási és Logisztikai Kft. vasúti üzletágának március elseje óta új igazgatója van, Cservári Klára személyében. A Mahart szállítványozási részlegétől érkezett vezető 15 fős csapatot irányít, s vele dolgozik az ugyancsak a Maharttól átigazolt Somlyó Péter is. Cservári Klarával – hat hónappal kinevezése után – új feladatairól beszélgettünk.

– Jól gondolom, hogy nem volt ismeretlen a csapat, amelyet már fél éve vezet?

– Régi szakmai ismerősökkel kerültem egy csapatba, akikkel korábban üzleti partnerként is dolgoztam. Jól képzett, tapasztalt munkatársak alkotják a Chemol Logistics Kft. vasúti szállítványozási üzletágát. Félszavakból is megértjük egymást. Természetesen a vállalkozás vezetői sem voltak ismeretlenek számomra: *Tóth Mónika* ügyvezető igazgató és *Kresák József* (ex-Masped) szállítványozási igazgató régi kedves ismerőseim a szakmából.

– Budán, az új székházban beszélgettünk.

– Igen, nemrégiben költöztünk ide az Orczy téri irodánkból. Az épület első emeletén dolgozunk, s innen nemcsak képletesen szólva szép a kilátás, hanem a szó szoros értelmében is. A Chemol Logistics Kft.-nek e központi irodája mellett Záhonyban működik képviselői irodája, s Törökbálinton pedig a logisztikai üzletág raktára található.

– Milyen árukkal foglalkoznak?

– A múltból (a Chemol Logistics jogelődjeitől) örökölt üzletek, a vegyi és olajárúk, valamint a gabonatermékek szállítványozása adja a munka bázisát. Feladatunk ennek az árukörnek a



Cservári Klára otthonról hozta a szállítványozás szeretetét: édesapja a Masped vezérigazgató-helyettese volt, édesanyja a Monimpexnél dolgozott. Ő maga is a Maspednél kezdett dolgozni, s a külkereskedelmi főiskolát munka mellett végezte el. 1977-től a Raabersped volt munkahelye, (amikor az még a GySEV osztálya volt) egészen az önállósodásig, sőt, a kft első ügyvezető igazgatójaként két évig dolgozott. 1991-ben a svájci Ferroviasped hazai képviselője lett, majd amikor az céget alapított Magyarországon, egy svájci vasúti tartálykocsi-tulajdonos cég, az Ermewa A.G. képviseletét vállalta el. A 2001-es esztendő az Express Hungáriánál töltötte, de az még abban az évben megszűnt. 2002. április elsejétől a Mahart Rt. általános szállítványozási részlegét vezette. Legújabb munkahelyén, a Chemol Logistics Kft.-nél 2004. március elsejétől a vasúti üzletágat vezeti.

kiterjesztése. Hat hónap telt el, mióta itt dolgozom, s meg kell mondanom, hogy élvezem a munkát, jó a csapat.

– *Kellemes, gondtalan az életük?*

– Azt, azért nem mondanám. Nekünk is meg kell vívni mindennapi harcainkat. Sok a változás a vasútnál, s ezekhez nekünk is igazodni kell. Ki kell építeni kapcsolatainkat a magánvasutakkal, s a szabad pályahasználat lehetőségeit kihasználni igyekvő külföldi vasúttársaságokkal is. A külső szemlélő azt gondolhatja, hogy a több vasúttársaság egymással versengve szorítja le az árakat, aminek gyümölcset a szállítványozó élvezi. Nos, van benne némi igazság, de tovább is kell gondolkodni: vonatok összeállítását is meg kell oldanunk. A logisztikai, fuvarozási lánc két vége meghosszabbodott, egyre többet kell nyújtanunk a megbízóinknak! Ráadásul a vasutak igyekeznek kikerülni a szállítványozókat és közvetlen megállapodásokat akarnak kötni a megbízókkal. Ilyen versenykörnyezetben igen nehéz részt találni a szállítványozónak. Új szolgáltatásokat, lehetőségeket kell keresnünk a megbízók megtartása és új partnerek szerzése érdekében.

– *Manapság mintha nem is volna szállítványozás: e szakma cégei sorra átlényegülnek logisztikai szolgáltatóvá.*

– Mindegy minek nevezzük, a szolgáltatásra szükség van! A logisztika meghatározása változik. Én mindenestre ragaszkodom a szállítványozáshoz. Élő tudás van mögötte, igény van rá, üzlet típusokat tart életben. Szóval kell! Az áru továbbítása A-ból B-be szaktudás nélkül nem megy, s e folyamatot ma már seregnyi kiegészítő szolgáltatás övezi, melyhez ugyancsak komoly felkészültség és megfelelő infrastruktúrális háttér is szükséges. Sok jó megbízó és sok jó alvállalkozó szükséges a szállítványozás eredményes gyakorlásához. Szerencsére mindez jelenlegi munkahelyemen is adott. Ez a munka folyamatos odafigyelést kíván, s még a tapasztalatlanabb megbízók feladatait is magunkra kell vállalni az esetek többségében. Megtesszük, mert értünk hozzá, s ezzel is megbízóinkat segítjük, számukra takarítunk meg időt, energiát, s szerzünk számukra versenyelőnyt vele. A szakmai tudást és gyakorlati tapasztalatokat igyekszünk továbbadni: főiskolások, egyetemisták rendszeresen jönnek hozzánk, szakmai gyakorlat keretében végigjárják a cég minden területét, részlegét. Közülük kerül ki a szükséges utánpótlás...

Bárány Tibor

FELHÍVÁS

Az Év Fiatal Szállítványozója Díj – 2005 Magyarország

A FIATA, az IATA és a TT Club évek óta odaítélik az Év Fial Szállítványozója Díjat, melynek célja, hogy értékes tapasztalatokkal gazdagítsa a győzteseket, valamint hogy a jelölteket bátorítsa a szakmai oktatók soraon való részvételre. Az idei évtől az MSzSz tagok fiatal munkatársai is bekapcsolódhatnak a díjért folyó versengésbe, amennyiben életkoruk még nem érte el a 30. évet, valamint legalább 2 éve, teljes munkaidőben dolgoznak a szállítványozó szakmában.

A díj odaítélésének menete, az eddig megszokotthoz képest megváltozott. Már nem csupán egy nemzetközi győztes kerül megválasztásra, hanem a FIATA négy régiójában is győztest hirdetnek, akik mind meghívást kapnak a 2005. évi FIATA Kongresszusra, Moszkvába. Az Év Fial Szállítványozója díj győztese itt kerül kitüntetésre.

A regionális győztesek, a FIATA Kongresszuson való részvétel költségtérítésén túl, előfizetést nyernek az International Transport Journal és az International Freightling Weekly szakmai lapokra. A nemzetközi győztes ezen felül több hetes, nagy értékű szakmai programokon és oktatáson való részvételi lehetőséggel gazdagodik.

Az idei nemzetközi versenyfeladat: három különböző típusú küldemény továbbításának megtervezése, illetve versenyképes árajánlat kialakítása. Ez magában foglalja az alternatív útvonalak és fuvarozási módok vizsgálatát, valamint a költségelemzést is. Ahogy a szállítványozásban dolgozók mindennapi munkájához, úgy a versenyfeladat megoldásához is széleskörű gyakorlati tapasztalatra, helyes logikai megközelítésre és körültekintésre van szükség.

A nemzetközi verseny magyar résztvevőjét egy előzetes pályázat elbírálásával fogják kiválasztani. A magyarországi „házi verseny” során egy, a nemzetközi versenyben kihirdetethez hasonló, feladatot kell a jelentkezőknek megoldania. A zsűri szerepét az MSzSz elnöksége tölti be, akik a dolgozatok mellett a pályázók szakmai előmenetelét is vizsgálják. A selejtező feladat megoldásának nyelve magyar, de a nemzetközi versengés angol, francia, német, illetve spanyol nyelven történik, így valamelyik nyelv alapos ismerete alapkövetelmény.

Az MSzSz tagok munkatársai **jelentkezését** az MSzSz titkárság **2004. október 30-ig** várja a www.szallitmanyozok.hu/jelentkezes.html oldalon letölthető jelentkezési lap segítségével. A jelentkezés után a pályázóknak másfél hónap áll rendelkezésre a feladatmegoldásra. A magyar selejtező győztese egy éves, személyre szóló előfizetést nyer a Magyar Közlekedés c. hetilapra és a Navigátor magazinra.

További információért kérjük látogasson el a www.szallitmanyozok.hu oldalra, ahol a 2004-es Év Fial Szállítványozója, Anita van Kooten feladatmegoldása is elérhető.

Világelső helyre tör az Exel

Étvágya nem csillapodik

A brit Exel logisztikai konszern egyre nagyobb teret nyer a világpiacon, de étvágya nem szűnik meg csillapodni. Újabb vállalatokat vásárol fel, hogy bővítse piacát, s minden kontinensen megszilárdítsa pozícióit. Legutóbb a versenytársnak számító Tibbett and Britten céget kebelezte be Japánban, amely jókora falatnak számít, hiszen a konkurens társaság szintén komoly piaci erővel bírt. Az Exel nem akar évekig bíbelődni a cég egyesülés lebonyolításával, hanem néhány hónap alatt véghez viszi azt – jelentette ki John Allan, az Exel vezérigazgatója a DVZ-nek adott interjújában.

John Allan (55 éves) 1994-től az Ocean Group vezetője, s ebből a cégből alakult meg az Exel. John Allan matematikusnak tanult Edinburghban, majd az egyetem befejezése után marketingvezetőként dolgozott különféle vállalatoknál. A Bristol-Myers cég élére 1985-ben került. Mostani beosztása mellett számos más cég felügyelőbizottságának is tagja, egyebek között a Wolseley-nél és a PHS-nél. John Allan az Áruszállítási Szövetség (FTA) elnöke és az Európai Áruszállítási Szövetség (FFE) alelnöke.

John Allan elmondta, hogy az Exel lendületesen fejleszt piacát, s ennek egyik – bár nagyon jelentős – állomása a Tibbett and Britten felvásárlása. Hivatalosan augusztus 4-én egyesült a két vállalat, amikor az Exel a Tibbett and Britten részvényeinek 90 százalékát megvette. Hamarosan a maradék részvényeket is felvásárolják, s akkor teljesen az Exel tulajdonába kerül a japán cég. Maga az egyesülés folyamata jelenleg is tart. A Tibbett márkanév eltűnik, s helyette csak az Exel használják, mivel ennek nagyobb a piaci értéke. A Tibbett and Britten főleg a kiskereskedői és kiskereskedői piacon volt jelen, ami nem újdonság az Exel számára, hiszen nagyrészt ők is ezen a területen vannak jelen. Most egy vállalaton belül végzik az összevont tevékenységet egy immár jóval jelentősebb piacon. Máris közös projekteket hoztak létre, hogy a két vállalat kultúráját összehangolják. A vezetők, munkatársak együtt dolgoznak, s az első jelek szerint sikerült megtalálni a közös hangot.

John Allan szerint a vállalat egyesüléssel az erőforrásokat is összpontosítják, s a közös munka komoly megtakarítást eredményez majd. Elsősorban a csúcsovezetés szintjén érhető el költségcsökkentés, mivel a két cég egy irányí-

tás alatt működik. A folyamatos átszervezések során egyelőre pontosan még nem látható, de bizonyára újabb lehetőségek is adódnak, hogy csökkentsék a működési költségeket. Az operatív területen biztosan nem lesz létszámcsökkentés, mivel éppen ez a terület az, amely a legdinamikusabban fejlődik. Sőt, inkább arra lehet számítani, hogy jól képzett szakembereket vesznek fel.

Az Exel a mostani cégvásárlás után is állandóan készen áll arra, hogy újabb cégeket szerezzen meg, ha érdekei úgy kívánják. Különös figyelmet fordítanak a tengeri áruszállításra, amelyben jó lehetőségeket látnak. Egyelőre azonban a két nagy cég egybekovácolásán fáradoznak, bár túl sok időt nem akarnak erre vesztegetni, mert annak a verseny látná a kárát. A Japánban történt terjeszkedésre azért került sor, mert a piac globalizálódik, s ezt a tendenciát az Exelnek is követnie kell. Korábban a szintén japán érdekeltségű, az elektronikai piacon jelen lévő Fujitsu vállalat logisztikai üzletágát vásárolták meg. Az ázsiai bővülés legfőbb oka, hogy a nagy ügyfelek egyre inkább az alacsony munkabérekkel dolgozó országokba vándorolnak. Ezek az országok főleg Ázsiában és Kelet-Európában találhatók. Az Exel ennek megfelelően bővíti hálózatát, s építi ki telephelyeit, raktárait a gazdaságilag erősödő új piacokon. Ehhez új és jó szakemberekre, know-how-ra és kirendelt-ségekre van szükség.

John Allan emlékeztetett rá: bár az Exel már hosszabb ideje világelső a szerződéses logisztikai tevékenységek piacán, ez nem jelenti azt, hogy nyugodtan ülhetnének a babérjaikon. Ahogy a világ és a gazdaság globalizálódik, ők is követik a trendet. Az Exel jelenleg a fogyasztói, kiskereskedői, egészségügyi, technológiai, autóiipari,



John Allan

vegyi és ipari üzletág logisztikai piacán van jelen elsősorban, de szándékaik szerint, s ha az igények megkívánják, újabb területekkel is tágítanák érdeklődési körüket. A lényeg az, hogy az Exel mindig rugalmasan reagáljon a kihívásokra. Ahhoz pedig, hogy a vállalat még nagyobb profitot érjen el, elengedhetetlen az állandó terjeszkedés. A célok attól függően változnak, hogy a piac milyen irányba mozdul el. Amikor a Fujitsu logisztikai üzletágát megszerzték, a társaságot az a cél vezérelte, hogy megvesse lábát Japánban. Ez megtörtént, s most újabb feladatok várnak az Exelre. Látnivaló, hogy Japánban aránylag fejletlen a logisztikai piac, tehát bőségesen akad tennivaló. A Tibbett and Britten felvásárlása után mód nyílik arra, hogy Japánban erősítsék a logisztikai piacot, s ezen belül az Exel jelenlétét. Ezt teszik Kelet-Európában, Észak-Amerikában, s Ázsia más országaiban is. Az Exel számára nagy kihívás, hogy az élelmiszer-üzletág mellett más ágazatok kereskedelmi, logisztikai tevékenységével is foglalkozzon, amely hatalmas ügyfélkört jelent.

John Allan elmondta, hogy legnagyobb vetélytársaik a DPNW és a TPG, amelyek szintén rohamléptekkel fejlődnek. Eddig azonban egyiknek sem sikerült az egész világot átszövő olyan hálózatot kialakítania, amelyben a DaimlerChryslerhez hasonló nagy ügyfeleket szolgálják ki egy kézből az egész világra kiterjedően. A törekvés természetesen megfigyelhető. Az

Exel józanul próbálja megítélni saját helyzetét, s nem hiszi, hogy a Daimlerhez hasonlóan számos más komoly ügyfél egyedüli logisztikai partnere lehetne. De ha mód nyílik rá, az Exel kész versenybe szállni. Reálisabb az a lehetőség, hogy a nagy ügyfelek egy-egy üzletágát, egy-egy térségben támogassák logisztikai szempontból. A nagy ügyfelek ugyanis szeretik, ha válogathatnak a partnerek közül, s a lehetőség szerint mindig a számukra legkedvezőbbet részesítik előnyben.

Az Exel híve a partnerségnek, vagyis örömmel működik együtt más logisztikai beszállító céggel bárhol a világon. Erre lehetőséget látnak egy-egy országban vagy térségben, vagy akár egy bizonyos piaci szegmensben. Kolumbiában például a legjelentősebb nemzeti logisztikai vállalattal kötöttek szövetséget. Mindenféle együttműködés hasznos lehet, ami előnnyel jár az érintett vállalatok szempontjából, s az ügyfelek is profitálnak belőle. Az Exel ez ügyben folyamatosan folytat tárgyalásokat a piacon jelen lévő logisztikai szolgáltatókkal szerte a világon.

John Allan elmondta, hogy a következő fél esztendőben a legfontosabb feladatuk az Exel és a Tibbett and Britten cégek egyesítésének végrehajtása, de eközben sem feledkeznek meg arról, hogy fél szemüket állandóan a piacon tartsák. A kínálózó jó lehetőségeket ugyanis nem akarják elszalasztani, mert az versenyhátránnyal járna számukra. Másik lényeges tennivaló, hogy növelni kívánják aktivitásukat a tengeri szállítmányozás területén. Jelenleg keresik a megfelelő partnereket, akikkel jól együtt tudnának működni. Az Exel átvizsgálja saját tevékenységi körét is, hogy megtalálja azokat a pontokat, ahol gyengébb eredményeket érnek el. Ezeket a tevékenységeket megszüntetik vagy átalakítják, hogy nyereségesek legyenek. Az Exel Németországban például egyelőre csak kis piaci részesedéssel rendelkezik, miközben ez az ország válik a legjelentősebb európai logisztikai piaccá. Itt épül majd meg a páneurópai logisztikai központ, amely az egész kontinenst kiszolgálja. John Allan közölte, hogy az Exel szívesen birtokolna nagyobb piaci részesedést Németországban, de ezt elsősorban csak organikus fejlődés útján érheti el. A szállítmányozói ágazatban mindenestre Németországban is élen járnak. Közben folyamatosan figyelemmel kísérik, milyen vállalatvásárlási lehetőség kínálkozik. Az Exel étvágya ugyanis továbbra is óriási, s újabb nagy falatokat – vállalatokat – szeretne bekapni, bekebelezni.

Csarnai Attila



DHL Kupa golfverseny

A DHL Nemzetközi Szállítmányozó és Logisztikai Kft. szeptember 11-én a Felcsút melletti Mária-völgyben lévő Pannónia Golf & Country Clubban rendezte meg DHL Kupa golfversenyét.

A napsütéses őszi szombat az amatőr golfjátékosok már kora reggel nekiindultak a 18 lyukú pálya leküzdésének, s a DHL Nemzetközi Szállítmányozó és Logisztikai Kft. által meghívott vendégek azon csoportja, akik eddig nem kerültek közel a golfhoz, most kipróbálhatták rátermettségüket. A gyönyörű környezet és a jó levegő igazi kikapcsolódást nyújtott, melyhez a ráadást a golf jelentette.

A Pannónia Golf & Country Club gyakorlott oktatóinak felügyelete mellett megismerkedhettünk a golf sport alapjaival, a golf labda és az ütőkészlet rejtelmeivel, az ütőfajták és a golfpályák sajátosságaival. Először elméletben, aztán a gyakorlatban is...

Ki hitte volna, hogy ilyen nehéz eltalálni azt a kis fehér labdát! Ha pedig mégis eltaláltuk, akkor nagy kérdés, hogy az vajon miért csak három méterre pattan egy hatalmas fücsomó kíséretében, vagy miért éppen sréhen balra húz el az erdőbe, amikor legalább háromszáz méternyi szabad gyepfelület áll rendelkezésre az egyenes irányú szárnyalásra?



WABERER'S CS.

Csaknem 2500-an vettek részt a Waberer's Csoport Családi Napjának rendezvényein szeptember 18-án. Ott voltak a piacvezető szállítványozási, fuvarozási és logisztikai vállalat speditőrei, kamionsofőrjei, fuvarirányítói, logisztikai szakemberei, vámügyintézői, karbantartói és az adminisztratív területeken dolgozók családtagjaikkal együtt. A nagyvonalú rendezvénynek a Kelet-Nyugat fordítókorongjának is nevezett Budapesti Intermodális Logisztikai Központ adott otthont: a BILK Logisztikai Rt., itt eddig 70 ezer m² korszerű logisztikai raktárterületet épített, illetve épít az ehhez tartozó 10 ezer m²-nyi irodával együtt. Hely tehát volt bőven és még az időjárás is kegyes volt a Waberer's Csoporthoz: ragyogó napsütésben, szabadterén zajlottak a csapatjátékok, a kulturális és szórakoztató programok.

Volt mit ünnepelni a cégcsoport dolgozóinak: újabb akvizíciókkal és cégalapításokkal már 24 magyar és hat külföldi vállalat tartozik a Waberer's családjaához: a Transporta felett augusztusban szerzett ellenőrzést a Waberer's Holding, amely szeptemberben Waberer's Espana s.r.l. néven Barcelonában alapított leányvállalatot. Nagyarányú beszerzésekkel tovább fiatalodott az 1500 szerelvényből álló nemzetközi flotta, amelynek átlagéletkora (2,2 év) ebben a nagyságrendben a legfiatalabb Európában.

A Waberer's magasán vezeti a magyar szállítványozási-fuvarozási toplistát: 2003. évi konszolidált, auditált értékesítési nettó árbevétele tavaly 57,1 milliárd forint volt, amelyből a közúti fuvarozás-szállítványozás egymástól el nem választható összesített részesedése 78,6 százalék, azaz 44,9 milliárd forint volt. A BILK Logisztikai Rt.-ben folyó dinamikus fejlesztések révén jelenlegi 160 ezer m²-es kapacitásával a Waberer's-é a legnagyobb hazai, 2006 végére a legnagyobb közép-európai logisztikai kapacitás.

Az eredményekről és a munka minőségének további javításáról a munkatársak vállalati fórumon beszélgettek a cégcsoport vezetőivel. A meghívott üzleti partnerek közvetlenül is eszmét és tapasztalatot cserélhettek azokkal, akik számukra már évek óta és minden nap magas színvonalú fuvarozási, logisztikai, vagy vámszolgáltatást nyújtanak.

A főszerep ezen a családi napon azonban elsősorban az öneledt szórakozásé volt. A hangulatról a többi között a Bagi-Nacsa duó, DJ-k, színházi előadás, karakoe-program, elő-csocsó és szkander-bajnokság, meg persze sok zene gondoskodott. Étél-ital is jutott mindenkinek, aki a számtalan sport és játékprogram után megéhezett.



Családi Nap a Bilk-ben



Új irányokra készül a MÁV áru fuvarozási üzletága

Együttműködés a román vasúttal

Az áruforgalom lebonyolításában az EU-csatlakozást követően új távlatok nyíltak meg a honi fuvarozók előtt. Nem feltétlenül az unió irányába, hanem éppen ellenkezőleg, azon szomszédos országok körében vannak hatalmas lehetőségek, amelyek egyelőre az unión kívül maradtak. A MÁV Rt. áru fuvarozási üzletágának vezetői vélhetően még időben – és korábbi jó kapcsolataikat kihasználva – piaci tevékenységüket mostanában a szomszédos Ukrajnában és Romániában élik. Kellő leleményességgel ellensúlyozni lesznek képesek a tőkében erősebb nyugati székhelyű konkurencia elképzeléseit.

Még a bővítés előtt jó időben kapcsolt néhány nyugati cég, hogy viszonylag minimális tőkebefektetéssel vessék meg a lábukat az unió előírásai alá később sem tartozó országokban. Ennek számos jele volt – üzemek bezárása és áttelepítése, logisztikai központok létesítése –, és májusig mi csak nézhettük ezeket a törekvéseket. Mára azonban Magyarország (is) az EU keleti határa lett, s bizonyos előírások, valamint pénzügyi alapok is új helyzetet teremtettek.

Az elsődleges cél a szomszédos országok határvidékén létrehozni a fuvarozás olcsó, de hatékony háttérintézményeit, illetve a magyar szállítma-

nyozókat, fuvarozókat egyre nagyobb mértékben bevonni a külső-belső kereskedelmi forgalomba.

A déli áruforgalom jelentős része eddig is Románián keresztül bonyolódott le, a jövőben pedig még nagyobb lehet a növekedés mértéke, hiszen sok EU-s cég éppen ide és Moldáviába telepítette gyártó részlegeit.

Legutóbb éppen Nagyváradon tartottak prezentációt a MÁV áru fuvarozási vezetői. A meghívottak között gyártó cégek, szállítványozók képviselői, logisztikai szakemberek éppen úgy jelen voltak, mint a társvasút helyi reprezentánsai, illetve a környékben most létesült logisztikai létesítmények

vezetői. A résztvevőket *Horváth Zsolt Csaba* kereskedelmi igazgató köszöntötte, majd *Kovács Imre*, az üzletág vezetője tartott német nyelvű előadást.

Bevezetőjében ismertette azt a hat, Magyarországon áthaladó tranzitútvonalat, amely szerves részét képezi a 18 európai korridoroknak, s amelyek kiemelt jelentőségűek a kelet-nyugati és az észak-déli tranzitszállítások szempontjából. Ebben jelentős szerepet kap a kísért kombinált forgalom, amelybe a jelenlegi kiskundorozsmai és soroksári terminálok mellett a Záhony–Villach, valamint a romániai Déva felől érkező szerelvények jelennek meg. Valamennyi irány esetében a térség legkorszerűbb terminálja, a BILK lesz kulcspozícióban, hiszen ez az egyetlen, amely a „fordítókörong” szerepét be tudja tölteni.

A Románián áthaladó, illetve onnan kiinduló kísértetlen forgalom szempontjából is jelentős szerepet játszik Budapest. A tranzitban a Sopron–Bukarest, illetve a Verona–Arad vonatok, az export-importban pedig mind Hamburg, mind Ljubljana és Koper kikötői felé a magyar fővároson keresztül halad a forgalom, ahogy a két román zárt irányvonal esetében is.

Ennek megfelelően a MÁV elképzelései sorában kiemelt szerepet kap a vasúti áru fuvarozás fejlesztése, a tervezett növekedés megvalósítása. Folytatni kívánják a 2003-ban elkezdett évi 5 százalékos tranzit forgalomnövekedést, gyorsítani a fuvarozást, fejleszteni kívánják a project management-et, valamint a stratégiai együttműködést a környező és a privát vasutakkal. Ennek része, hogy megerősítik az észak-déli relációt, amelyhez megvizsgálják a jelenlegi forgalmat, s lényeges kérdésekkel kapcsolatban tárgyaló- és munkacsoportokat hoznak létre, a rendszer számára pedig egy nemzetközi stratégiát és árpolitikát alakítanak ki.

Értelemszerűen ebben a rendszerben nagy szerepet kap a marketing, amely az ügyfélközpontú információs rendszerek kidolgozásán túl rendszeresen szervez találkozót a megbízókkal és a partnerekkel, a közös kereskedelmi és marketing stratégia mellett közös megjelenést terveznek a kiállításokon és konferenciákon.

A célok eléréséhez operatív feladatokat is teljesíteni kell. Az egyik ilyen a vonatok bizalmi elven történő átadás-





átvétele, ehhez viszont a vonatok vizsgálata a feladó- és célállomásokra kell áthelyezni, ezzel csökkenthető a határállomási várakozási idő is. Ebbe a körbe tartozik a vonatási kapacitás összehangolása és kiejánlása, az egy mozdonyal továbbított árumennyiség növelése. A térségben jelentkező kocsi problémák egy része egyszerű információcserével is oldható, ehhez az áruforgalom központi irányítására van szükség. A hatékonyságot pedig a határok közelében üzemelő kiegészítő rendező-pályaudvarok szolgálják.

Az árufuvarozási üzletág vezetője ezt követően értékelte a „Pannon-train” irányvonat tapasztalatait, amely Curtici és Ljubljana között közlekedik heti 2-3 alkalommal, olaszországi végcélal. A tapasztalatok ismertetése után Kovács Imre összefoglalta a jövőt szolgáló elképzeléseket, köztük az új román Ro-La vonat indítását, valamint egy új vonat szervezését Constanza kikötőből Magyarországon át Nyugat-Európába.

Az előadást követően kötetlen személyes üzletember-találkozóra került sor, amelyen részt vettek a MÁV Rt. olyan érdekeltségeinek a vezetői is, mint a MÁV Kombiterminál Kft. igazgatója, *Kiss Gyula*, vagy a Mávtranszped új igazgatója, *dr. Varga Tibor*. Mellettük természetesen ott voltak más hazai speditőr cégek képviselői is,

de ott láttuk az ÖBB, valamint a koperi kikötő magyarországi képviselőjét is.

A találkozó eredményeiről egyelőre korai lenne nyilatkozni – mondotta utóbb Horváth Zsolt Csaba –, az viszont tény, hogy egyre jobban fejlődik Romániával az eddig is szoros vasúti

kapcsolat. Ezt szolgálta a nagyváradi találkozót követő bukaresti kétnapos tárgyalássorozat is. Ennek során tárgyaltak a román vasút vezetőivel, illetve az azonos szakági vezetőikkel.

R. J.



A BILK sikeres megvalósítása után újabb stratégiai feladatot kapott Kiss Gyula

Újjáéled a MÁV Kombiterminál



Szeptember 15-ével új stratégiai feladattal bízta meg a MÁV Rt. vezetése a hazai kombinált fuvarozás ismert és elismert személyiségét, Kiss Gyulát. A BILK Kombiterminál sikeres megvalósítása után, a terminál működtetésénél nagyobb súlyú célok elérését várják tőle, ugyanis a MÁV 100%-os tulajdonában levő MÁV Kombiterminál Kft.-nek, a korábbi elképzelésekkel szemben igen jelentős szerepet szánnak a vasúttársaság kombinált árufuvarozási stratégiájában. Erre a feladatra pedig keresve sem találhatnának alkalmasabb embert Kiss Gyulánál, aki eddig is a kft. ügyvezető igazgatója volt.

Már a MÁV Kombiterminál Kft. új, Deák téri irodájában fogad Kiss Gyula. Először mi másról is kérdezhetném, mint az elmúlt évek nagy munkájáról és sikeréről, a BILK Kombiterminálról. Az igazgató személye nemcsak Közép-Európa legnagyobb logisztikai beruházásával, hanem a magyar kombinált áruszállítás elmúlt 10 esztendejével is szorosan összefonódik. Vezetőként élte meg a kombiszállítás mélypontját az 1990-es évek elején, és jelentős szerepe volt az 1992–93-ban elkezdődött kilábalásban. A MÁV vezetése az 1990-es évek közepén megbízta Kiss Gyulát, hogy dolgozzon ki javaslatot arra: milyen szervezeti, vállalati formában lenne a legjobb a kombinált szállítást a jövőben üzemeltetni? 1996 őszén a vasúttársaság igazgatósága elfogadta a privatizációra tett javaslatát, és egyúttal megbízta a 100 százalékos MÁV tulajdonú MÁV Kombiterminál Kft. vezetésével.

A fuvarozási teljesítmények dinamikus növekedése mellett a társaság eredménye is évről évre nőtt, forgalma jelentősen meghaladta az egymilliárd forintot. A továbbfejlődés gátja volt, hogy a magyarországi kombinált fuvarozás legfontosabb terminálját a Józsefvárosi pályaudvaron már nem lehetett tovább fejleszteni. A megoldás ötlete több kormányzati ciklussal ezelőtt megszületett, de a Budapesti Intermodális Logisztikai Központ (BILK) megvalósulását a pénzhiány évekig hátráltatta.

A megvalósíthatósági tanulmány elkészülte után évekig tárgyalt a magyar küldöttség szakmai vezetőjeként Kiss Gyula lehetséges külföldi befektetőkkel. Az először külön, majd közös konzorciumban jelentkező német–holland szakmai és pénzügyi befektetőkkel többször eljutottak odáig, hogy már csak az aláírás hiányzott a szerződésről, de a tárgyalások végül nem vezettek eredményre. Ekkor, 2001 őszén lépett a színre a magyar szállítmányozói és logisztikai piac meghatározó cége, a Volán Tefu Rt., és ennek eredményeként december 19-én a BILK megvalósítására csak magyar cégek szövetkeztek.

Ez új koncepciót is jelentett, hiszen a korábbi tervekhez képest nagyobb területen, komplexebb terminál megvalósítását tűzték ki a tulajdonosok. Két részvénytársaság alakult: a BILK Logisztikai Terminál Rt. (alapítói a MÁV Rt. és a Volán Tefu Rt.), míg a BILK Kombiterminál Rt.-t a MÁV Rt., a MÁV Kombiterminál Kft., a Volán



Tefu Rt., a GySEV Rt. és a Hungarokombi Kft. alapította.

Az alapszerződések megkötése után szinte azonnal elkezdődött a munka. A kombiterminál beruházását Kiss Gyula, a BILK Kombiterminál Rt. vezérigazgatója irányította. A versenytárgyalások eredményeként a terveket a MÁVTI készítette, a lebonyolítással pedig a MÁV Beruházás Lebonyolító Irodát bízták meg. A létesítmény megvalósítását a tulajdonosok fele részben saját erőből, fele részben pedig kölcsönből tervezték megvalósítani. A hitelezésre kiírt pályázatot a legjobb ajánlatot tevő OTP nyerte, így az első kapavágásra 2002. augusztus 1-jén sor kerülhetett. Az alapkö 2002. október 10-ei letétele után felgyorsultak az események.

Még ebben az évben elkészült a kombiterminál működéséhez nélkülözhetetlen bakdaru 700 méteres vágánya, majd 2003 februárjában felállították a 2, egyenként 42 tonnás Konecranes bakdarut. Szintén ezekben a hónapokban elkészültek a víz, gáz és csatorna alépítmények a MÁVÉPTEL és a SWIETELSKY konzorciumnak köszönhetően, majd következtek a magasépítmények: az irodák, konténerjavító műhely, kamionvizsgáló. Szinte ezzel párhuzamosan valósította meg a MÁV Informatika Kft. és a Montana Rt. alkotta konzorcium a kombiterminál telematikai és informatikai rendszerét.

Ennek a feszített, de precízen összehangolt ütemű munkának köszönhetően egyedülálló módon, az első kapavágás után 14 hónappal, 2003. november 17-én Gaál Gyula a GKM államtitkára felavatta a BILK Kombiterminált. Sőt,

november 22-én már az üzemszerű működés is megkezdődött, mivel egyedülálló szervezési munkával, 10 nap alatt az összes konténert átirányították Józsefvárosból a BILK-re.

S hogy mi is valósult meg egy év alatt Soroksáron? Első lépcsőben 4 vágány, 1 Ro-La-vágány, Ro-La-szerviz és a BILK komplex vasúti kiszolgálása, folyamatban van további 2 vágány és 1 Ro-La-vágány átadása. A BILK 100 hektáros területéből 22 hektár a kombiterminál tárolóterülete, ebből 2,13 ha depó. A 4 darab 750 méteres rakodóvágány, az 50 méteres havaria vágány, a 2 darab bakdaru, a 3 Kalmar rakodógép 2000 TEU rakott és 3000 TEU üres konténer mozgatására és tárolására képes. A 2000 m²-nyi irodában pedig 4 konténer és 1 kamion egyidejű vámkezelésére alkalmas VÁM-vizsgáló, valamint konténer- és rakodógép-javító működik. A BILK Kombiterminál teljes mértékben átvette Budapest–Józsefváros és Óbuda konténerterminál, valamint Budafok–Háros Ro-La-terminál feladatait. A területen működik a MÁV Kombiterminál Kft. érdekeltségi körébe tartozó, az üres konténerek depózálásában piacvezető Kelenföldi Depo is. Összességében éves szinten 150 ezer TEU konténer és 20 ezer kamion Ro-La-forgalom lebonyolítására alkalmas az első ütemben megépített BILK.

A terminál teljesítménye fokozatosan javult a megnyitása óta. Mivel a forgalom túlnyomó része a tengeren túlra irányul, a komplexebb szolgáltatás nyújtása érdekében idén februárban a BILK Kombiterminál Rt. 50 százalékos tulajdonrészt szerzett a Vámkapu Rt.-

ben. 2004. június 1-jével pedig beindult a Ro-La-forgalom Budapest–Wells és Budapest–Ljubjana közötti napi egy pár vonattal. Ezzel a BILK végérvényesen a transz-európai közlekedési folyosók csomópontjában, Közép-Kelet-Európa legjelentősebb nemzetközi termináljaként, fordítókorong szerepet tölt be Nyugat- és Kelet-Európa között. Továbbá, központi gyűjtő- és elosztóterminálként a hazai kombinált fuvarozás döntő részét is ellátja.

A BILK Kombiterminál sikeres működése közben a MÁV Rt. vezetése módosította korábbi elképzelését és új jövőképet szán a MÁV Kombiterminál Kft.-nek. A MÁV Cargo a jövőben meghatározóbb szerepet szán a cégnek a hazai kombináltfuvarozás területén, és a határon túli kombinált fuvarozás érdekeit is a MÁV Kombiterminál Kft. képviseli majd. A cég újjászervezésével, a célok megvalósításával bízták most meg Kiss Gyulát, aki már meg is kezdte a munkát.

Az ügyvezető igazgató zárásként elmondta, hogy az új stratégiának megfelelően előkészítés alatt áll a MÁV záhonyi közúti szállítási főnökségének beintegrálása a MÁV Kombiterminál szervezetébe. Továbbá, párhuzamosan megkezdődtek az előkészületek a cég megjelenésére a román piacon, amit közös vállalati formában történő üzemmeltetéssel képzelnek el.

Ha mindezek a tervek realizálódnak, az év végéig egy 200 fős társaság jön létre, amely a jövőben csak tovább bővíülhet, hiszen az új MÁV-stratégia további feladatokat szán a kft.-nek, s így Kiss Gyulának.

F. Takács István

Willi Betz – hálózat világszerte

Név a garancia

A Willi Betz nemzetközi szállítmányozási vállalat ma már a világ egyik legjelentősebb cége saját iparágában. Több mint 4300 járművével és 6000 pótkocsijával behálózta nemcsak Európát, hanem az Atlanti-óceánon eljut Ázsiába is. Logisztikai tevékenysége is számottevő, hiszen az Európai Unió 25 tagországában már mintegy 70 telephellyel, raktárral rendelkezik. Immár négy évtizede jó kapcsolatokat ápol a kelet-közép-európai országokkal, aminek köszönhetően kiváló helyismerete, bőséges tapasztalata van a térségben. Nemrég Budapesten hoztak létre egy kétezer négyzetméteres logisztikai telephelyet, mivel úgy vélik: Magyarország az unió tagjaként a korábnál is nagyobb szerepet fog játszani a szállítmányozásban.

Hans-Jürgen Riexinger, a Willi Betz kelet-európai, valamint a közel-keleti régiójának vezetője elmondta, hogy a vállalat alapítója, a 75 esztendőes német Willi Betz ma is aktívan dolgozik. A hatalmas és sikeresen működő cégcsoport családi tulajdonban van. A második világháború éppen véget ért, amikor az akkor 17 esztendőes Willi Betz Udingenben létrehozott egy kis szállítmányozói vállalatot. Németországban akkor nagy szükség volt teherautókra, hogy a romokat eltakarítsák, illetve élelmiszert, építőanyagot szállítsanak. Willi Betz eleinte maga vezette a teherautókat. 1951-ben nemzetközi fuvarozást is vállalt, s két évvel később már öt járművel rendelkezett. Ez volt az az időpont, amikor vállalkozónak mondhatta magát, s már nemcsak saját maga vezette az autókat. A cég évről évre sikeresebb lett, s egyre terjeszkedett. Európában mind több kirendeltséget hoztak létre, s Németországban is elismertebbekké váltak. Bulgáriában a Somat cégben először 55 százalékos részesedést szereztek, de jelenleg már 97 százalékos tulajdonjoggal bírnak. A vasfüggöny leomlása után a kelet-európai térségben is egyre nagyobb szerepet játszanak, s Oroszországban is megvetették lábukat. Bár a cég legendássá vált a szállítmányozási piacon, megmaradt családi vállalkozásnak. Ma már az alapító Willi Betz gyermekei, unokái is a cég irányítói között vannak. Maga a név garanciát jelent arra, hogy a feladatukat megbízhatóan elvégzik.

Nem véletlenül választották a cégcsoport mottójául, hogy minden út nyitva áll (All ways are open), hiszen ez kifejezi törekvésüket: bárhová eljutnak, ahová a megrendelő kéri. A vállalatcsoport központja a Stuttgart melletti Reutlingenben található. Európában, Ázsiában és a Közel-Keleten mintegy 60 leányvállalattal rendelkeznek. Alkalmazottaiknak száma hétezer, s ebből 1900-an Németországban dolgoznak. Magyarországon a budapesti cégnél jelenleg húszan tevékenykednek, de hamarosan Miskolcon is elindul egy projekt. A cégcsoport ügyfelei közé olyan ismert vállalatok tartoznak, mint a Bosh, Master Food, Daimler Chrysler, IKEA, Nestle, Toyota, Procter and Gamble, Hewlett Packard. Az LGI Logistics Group International 1995-ben alakult, amelyben a Betz előbb csak részesedéssel bírt, majd 1999-től teljesen a Betz lett. A leányvállalat Európában 14 nagy logisztikai telephellyel rendelkezik, ebből a legutóbbit – kétezer négyzetméter alapterületen – nemrég adták át Budapesten. A telephelyek összesen 205 ezer négyzetméter helyet kínálnak az ügyfeleknek.

A Willi Betz-csoport három fő tevékenységben érdekelt: a szállítmányozásban, logisztikában és a kereskedelemben. Amikor a cég 1998-ban a gépjárművek szállításának piacára

lépett, éles verseny volt a vetélytársak között. A járművek szállítása mellett disztribúciós tevékenységet is folytatnak szerte Európában. Európa országait közúton, vasúton, tengeren és folyókon érik el. Egy jelmondatuk szerint, nincs az a távolság, ami számukra túl messze volna („No distance is too far”). S a valóság is az, hogy bárhová eljuttatják a termékeket, ahová az ügyfelek kéri: a cég vezetői majd kitalálják, hogy miképpen. Vállalkoznak speciális áruk, különleges termékek szállítására, amivel egy önálló részleg foglalkozik a nap 24 órájában. Nem számít, hogy a termék túl súlyos, túl magas vagy széles, túl hosszú vagy ormótlan, hiszen a válasz mindig ez: no problem. Speciális járműveikkel a legkülönlegesebb termékeket is képesek elszállítani. Ráadásul a személyzet is speciálisan kiképzett, akik már hozzászoktak a furcsa kérésekhez. Készek megtervezni az útvonalat, a szállítás módját a legapróbb részletekig, majd végrehajtani a megbízást. A cég 20 éve speciális hűtőkocsikkal is rendelkezik, amelyekben romlandó áruk szállíthatók. Eleinte főleg Iránba, Irakba fuvarozták az élelmiszert, manapság Ázsiába, Oroszországba is. Az italszállításra szintén speciális gépjárműveket használnak. A GPS nyomkövető rendszer segítségével pedig mindig tudják, hogy a járművek éppen merre haladnak, s szükség van-e bármiféle beavatkozásra.

Hans-Jürgen Riexinger utalt rá: Európa folyamatosan nő azáltal, hogy az EU-nak egyre több tagja van. Ez azzal jár, hogy változnak az EU határai, a vámkezelés és az adózás módja, s a legtöbb országban már a közös valutával, az euróval fizetnek. Az utóbbi időben egyre erőteljesebb a forgalom az országok között, különösen az EU tagállami viszonylatában. Magyarországgal is gyorsabb és egyszerűbb a kereskedelem azóta, hogy az unió tagja lett, hiszen nincsen vám, gyorsan át lehet lépni a határt. A cégszállítmányozás mellett a logisztikai tevékenységre is nagy hangsúlyt fektet, s ennek érdekében folyamatosan hozza létre a logisztikai elosztó központokat. Az intermodális szállítás jegyében nemcsak közúton, hanem vasúton, folyókon és tengeren is továbbítják az árukat. A legnagyobb RoRo kikötő és logisztikai bázis Passauban található, amelyet 1982-ben alakítottak ki. Itt jelenleg 21 ezer négyzetméter őrzött, bekerített terület áll az ügyfelek rendelkezésére. Innen könnyen elérhető az A3-as autópálya, s vízi úton, a Dunán számos ország kikötője. A Duna korábban is fontos szerepet játszott a Betz cég szállítmányozási tevékenységében, hiszen a folyón már 1982-től szállítottak árut nyugatról keletre. Az utóbbi időben a jugoszláviai háború okozott gondot, ami akadályozta a közlekedést.

A Willi Betz cég tárgyalásokat folytat a magyar közlekedési minisztériummal arról, hogy Győrnél és Budapestnél teherhajó-kikötőket építsenek. A magyar fél támogatja a terveket, hiszen az országnak, s az Európai Uniónak is érdeke, hogy a közúti forgalmat a belvízi utakra, s a legjelentősebb folyóra, a Dunára tereljék. A Duna szerepe azért is lényeges, mert a balkáni országok közútjai nincsenek jó állapotban. Magyarország földrajzilag központi helyen fekszik, s a Dunán, közúton, vasúton összekötő kapocs nyugat és kelet, valamint észak és dél között. Hans-Jürgen Riexinger szerint az ország Ausztriától átveheti azt a szerepet, hogy a szállítmányozásban, logisztikában a térség csomópontjává váljon.

Csarnai Attila

BILK Logisztikai Rt.

„A logisztikai központ”



Marján Miklós

A társaság májusi közgyűlése óta a BILK Logisztikai Rt. alaptőkéjének összege meghaladja a 3 milliárd forintot. A Waberer's Holding Logisztikai Rt. több mint 70 százalékban tulajdonosa a cégnek, amely a BILK Logisztikai Terminálját fejleszti, üzemelteti. Marján Miklóssal, a BILK Logisztikai Rt. vezérigazgatójával a logisztikai terminál kihasználtságáról, ügyfélköréről, fejlesztési elképzeléseiről beszélgettünk.

– Bevezetőben kérem, hogy tekintsük át a soroksári BILK Logisztikai Terminál létrehozásának történetét.

– Tíz évvel ezelőtt született az állami döntés, hogy Budapest nehéz-tehergépjármű forgalmának csökkentése érdekében, a főváros környékén létre kell hozni egy nagy kapacitású logisztikai központot, ahova a józsefvárosi kombi-terminált is ki lehet költöztetni. Hét esztendő előkészítő munka után, 2001-ben új fordulatot vett, lendületet kapott az elképzelés megvalósítása: a Volán Tefu Rt. (ma Waberer's Holding) komoly részt vállalt a tervek valóra váltásából. 2001. decemberében megalakult a két önálló társaság: a BILK Logisztikai Rt. és a BILK Kombiterminál Rt. A tevékenységeket letisztítva a BILK Logisztikai Rt. feladata a raktározás, közúti árukezelés és kapcsolódó komplex szolgáltatások megvalósítása, míg a BILK Kombiterminál Rt. a konténeres és kísért kombinált fuvarozás vasúti forgalmát biztosítja. A két társaság működésével egymást erősíti, s a két fő tulajdonos, a MÁV és a Waberer's (Volán Tefu) szolgáltatásait terjeszti ki. 2002. novemberében helyeztük el a BILK alapkövét, 2003. júliusában megnyitottuk a logisztikai terminál első raktárát, s 2003. novemberében a kombiterminál is megkezdte működését. A BILK Logisztikai Rt. 2003. végére már 16 ezer négyzetméternyi raktárral és 4 ezer négyzetméternyi irodahelyiséggel állt ügyfelei rendelkezésére. Az idei esztendő végére (mintegy 5 milliárd forintos beruházással) a 60 ezer négyzetmétert is meghaladja majd a raktárkapacitás és 10 ezer négyzetméter körül lesz az irodaterület – valamennyi kapacitásunk teljesen kitöltött.

– Hogyan alakultak a BILK tulajdonviszonyai?

– A BILK államilag támogatott beruházás, melyben az állami szerepvállalás a – 100 százalékban állami tulajdonú – MÁV Rt. jelenlétében testesül meg. A BILK Kombiterminál Rt. többségében MÁV-tulajdonú a Waberer's-nek csak kisebb tulajdona van; a BILK Logisztikai Rt. pedig a Waberer's Csoport többségi tulajdonában van, s csak kisebb hányadban tulajdonosa a MÁV Rt. A tulajdoni összefonódás jól ér-

(Folytatás a 30. oldalon)

(Folytatás a 29. oldalról)

kelteti az érdekkapcsolatokat, és az egymás segítségének szándékát.

– *Mitől más a BILK Logisztikai Rt., mint az ország többi logisztikai bázisa?*

– A hazai logisztikai központok közül itt jelenik meg a legnagyobb mértékű (mintegy 10 milliárd forint értékű) állami szerepvállalás. A beruházás megvalósításában mára a magántőke fejlesztése vált meghatározóvá: a Waberer's 15 milliárd forintot költött el eddig fejlesztésre, s a végső állapot elérésekor mintegy 25 milliárdos beruházást tudhatunk majd magunk mögött. A két terminál együttműködése eredményes, sikeres a beruházás. A BILK már kezdetben komplex logisztikai szolgáltatások nyújtását célozta meg. A vasút környezetkímélő közlekedési megoldásának előnyei mellett a közúti fuvarozás kedvező kapcsolódási lehetőségeit (M0, a főváros közelsége) kínálja. A BILK Logisztikai Rt. területén két nagy logisztikai szolgáltató van jelen: a tulajdonos Waberer's mellett később bérlőként a Schenker is csatlakozott (így az ügyfél választhat, mely cég szolgáltatást veszi igénybe). A Waberer's a holdingot alkotó cégek révén minden logisztikai igényt képes kielégíteni, s a „Waberer's Optimum Solution” márkanévű egyedi ügyfélkiszolgálási eljárásrendszer segítségével az ügyfelek igényei szerint formálja a szolgáltatást. Üzletpolitikánk szerint a komplex szolgáltatás nyújtása a cél: a Waberer's a BILK területén az összes logisztikai igényt képes kielégíteni.

A BILK Logisztikai Rt.-t „A Logisztikai Központ” névvel is szoktuk illetni: nem egy egyszerű raktárbázis működik itt (azokból van elegendő Budapest környékén, s nem jelentenek számunkra konkurenciát), hanem olyan komplex szolgáltatási csomag, amely hamarabb létezett, mint a még most is fejlesztés alatt álló BILK létesítménye. E téren nem a kiépített raktár-négyzetméterek száma a fontos, hanem a hozzá kapcsolódó plusz szolgáltatások, a kiegészítő speciális tevékenységek. A felépülő raktárakba és irodákba cégcsoportok jönnek bérlőként, teljes irányító apparátusukkal (így a korábban 8 százalékosra tervezett iroda-arányt korrigálnunk kellett 15–20 százalékra). Nem spekulatív építkezéssről van szó a BILK esetében: a megépült kapacitások kihasználtsága 100 százalékos. Előbb megkötjük az üzletet, s csak utána következik a gyors építkezés (jelenleg is van 20–25 ezer négyzetméterre egyezségünk, amely

csak ezután épül meg). Az üzletfilozófiánk adott, ehhez lehet illeszteni a komplex logisztikai szolgáltatást igénybe venni kívánó ügyfélkört. Az átlagosnál drágábban építünk, de a műszaki színvonal is nagyon magas, hiszen magunk számára készülnek az épületek: a beruházás és az üzemeltetés optimumát keressük.

– *Milyen szolgáltatások elérhetők a BILK Logisztikai Rt.-ben?*

– A szolgáltatási paletta (amely – a raktározás és irodabérlés mellett – ma magában foglalja a vám- és banki szolgáltatásokat, éttermet, szociális létesítményeket) folyamatosan bővül. Nyár közepe óta a „gördülő országút”, azaz a Ro-La is beindult, s hamarosan a posta is megérkezik. Terveink szerint egy esztendőn belül állat- és növény-egészségügyi állomás is lesz a BILK-en, amely ezáltal még vonzóbb létesítménnyé válik. A folyamatosan növekvő forgalom már indokolja, hogy elindítsuk a tervezett üzemanyagtöltő-állomás, a kamionmosó és szerviz létesítmények megvalósítását is. Megközelíthetőségünk tovább javul majd 2005. első félévében, amikor elkészül a közvetlen M0-leágazás (az állami szerepvállalás utolsó momentuma), s ezzel látványosan csökken majd az Ócsai út forgalma. Ez a telepen belüli közlekedési rend teljes átforgatását is jelenti majd.

– *Milyen ügyfélkör veszi igénybe e széles szolgáltatási kínálatot?*

– A BILK Logisztikai Rt. szolgáltatásait 50 százalékban a Waberer's Csoport hasznosítja üzleti partnerei, a Bosch-Siemens, a Borsodi Sör részére és itt van a csoport komplex gyűjtő fuvarozási bázisa is. Komoly sikerként könyvelhettük el, hogy 40 pályázó közül az MNB a BILK-et választotta új logisztikai központja helyszínéül (az euro-érmék pénzverdése és az eurobankjegyek terítés központja lesz itt). Igen nevezetes ügyfelünk az SCA-Higinett, akik elsőként kötöttek velünk szerződést, s mintegy két hónapja az NYK Logistics konténeres és tenge-rentúli forgalma is a BILK-en át bonyolódik. A tárgyalásaink ismeretében további ügyfelek megjelenése is várható.

– *Említette, hogy a kapacitások 100 százalékig kihasználtak. Mit jelent ez közelebről?*

– A BILK 100 hektáros területe ma 70 százalékban már beépített, hasznosított. Elkötelezettségünk révén 2005-ben további 40 ezer négyzetméter raktár megépítési lehetősége adott. Az előzetesen tervezett 2011-es befejezést a nagy érdeklődésre való tekintettel elő-

re kellett hozni 2007-re: addigra 200 ezer négyzetméternyi raktár és 40 ezer négyzetméternyi iroda áll majd az ügyfelek rendelkezésére. A foglalkoztatottak létszáma pedig addigra 1100 fő fölé kerül. A létesítmény kamionforgalma napi 1000–1200, amelyet 7–800 személygépkocsi forgalma is tovább fokoz. A mai információink ismeretében még további 100 hektárt is meg tudnánk tölteni (ipari tevékenységek is szeretnének itt megtelepedni), de a BILK tovább nem tud terjeszkedni. A Budapesti Intermodális Logisztikai Központ működésével a főváros forgalma és közlekedési környezetterhelése csökkent, s a XXIII. kerület, azaz Soroksár a szántó föld helyett egy sikeres logisztikai bázist kapott, amely igen szép éves helyi adót fizet az önkormányzatnak. Az intenzív fejlesztési tempó sokak figyelmét felkelti: a kerület és a főváros vezetése hazai és külföldi vendégeit rendszeresen elhozza a BILK meglátogatására, különféle diákcsapatok is jönnek tapasztalatokat szerezni. Az utóbbi egy évben a teljes szakma megfordult a BILK-ben, voltak itt konferenciák (az irodaépület alkalmas nagyobb csoportok fogadására) is. Örülünk, ha megmutathatjuk magunkat: presztizsünket javítja. A szomszédos, Ócsai úti régi raktárak tulajdonosai, cégei is sokat profitáltak a BILK-ből (felértékelődött az ő területük is). Az igazi nyertes azonban a két tulajdonos: a MAV és a Waberer's Csoport üzleti és arculati profitot könyvelhet el a beruházás megvalósításával és működtetésével.

– *Ha már így szóba hozta, térjünk rá az üzleti eredményre...*

– A létesítmények 30–70 százalékos arányban saját, illetve hitel finanszírozással épülnek. A bérleti szerződéseket euróban kötjük, az egyes raktárak fajtájához illeszkedően, eltérő áron. Az átlagos raktárbérleti díj négyzetméterenként és havonta átlagosan 4 euro körül mozog, s ehhez jön még 0,7 euro közös költség. A 2004-es esztendőre 7 milliárd a szerződéses állomány. Likviditási gondunk nincs, s év végére a BILK Logisztikai Rt. pozitív nulla körüli zárás tervez. Ingatlanfejlesztő és -hasznosító társaság vagyunk, letisztított profillal és jó hozammal. Tíz fő munkatársat foglalkoztatunk. Vonzó munkahely ez, jelentkezők száza fordultak már meg itt. Az itt dolgozók szakmai értéket halmoznak fel, s ezzel a tőkével bárhol helyt tudnak majd állni karrierjük későbbi periódusában.

– *Marján Úr, köszönöm válaszait.*

Bárány Tibor

A DAF diadalmenete

Az uniós csatlakozás nyertesei között

A Hungarotruck Kft. 2003-ban összesen 333 DAF haszongépjárművet szállított le megrendelőinek, s ezek közül 271 volt a 15 tonna feletti kategóriában. 2004. első öt hónapjában a leszállított tehergépkocsik darabszáma elérte a 285-öt, s ezek közül 253 volt 15 tonna feletti. Az idei évre szóló (nagy részét már szerződéssel lefedett) előrejelzések szerint összesen mintegy 700 DAF jármű leszállítása várható, s ezek közül 600 lesz a 15 tonna feletti kategóriában. Ezzel az újonnan eladott, nagy kategóriás DAF tehergépjárművek hazai piaci részesedése a tavalyi 11 százalékhöz képest már május végén 21 százalékos volt.

Czakó Lászlóval, a Hungarotruck Kft. ügyvezető igazgatójával az eredmények háttéréről beszélgettünk.

– *Hogyan zárta a 2003-as évet a Hungarotruck Kft.?*

– A tavalyi esztendőben 7,7 milliárd forintos árbevételt értünk el, amelynek adózás utáni nyereségtartalma 71,1 millió forint. 333 új DAF járművet szállítottunk le megrendelőinknek, s ezek közül 271 tartozott a 15 tonna feletti, nagy kategóriába. Ezzel a teljesítményünkkel 79 fős munkatársi gárdánk közreműködésével a hazai új haszongépjármű piacból 13 százalékos részesedést értünk el.

– *Az idei évben egymást érték a kisebb-nagyobb flottaátadások. Hol tartanak most?*

– A 2004-es esztendő első öt hónapjában 285 haszongépjárművet szállítottunk le megrendelőinknek, s ezek közül 253 tartozott a nagy kategóriába. Ezzel a teljesítménnyel a DAF az új haszongépjárművek eladási piacán május végére már 21 százalékos részesedést tudhatott magáénak.

– *Minek köszönhető ez az ugrásszerű növekedés?*

– Az európai uniós csatlakozás következtében a nemzetközi fuvarozás megszabadult korlátaitól. Lökésszerű beszerzési hullám indult el: a fuvarozó vállalkozások eddig meglévő parkjukat bővítik, illetve újonnan piacra lépő cé-

gek új flottákat vásárolnak. Nem spontán döntések nyomán kerültünk e kedvező helyzetbe: több éves partneri együttműködés, kapcsolatépítés és -ápolás eredménye realizálódik most. Az EU-csatlakozás jót tett a cégnek: már most elmondhatom, hogy a Hungarotruck Kft. és a DAF hazai márkakereskedői hálózata a csatlakozás győzteseinek között van (s az évből még hátra van több, mint hat hónap).

– *A Cinkotai úti telephely bejáratánál már szemmel látható változások tapasztalhatók. Átalakul a Hungarotruck Kft. arculata?*

– A piaci változások magukkal hozták a telep külső arculatának megváltozását. A most látható megújulás a 2003-ban megkezdett 100 millió forintos beruházás eredménye. 50 millió forintot költöttünk arra, hogy kicseréljük a telep fűtési rendszerét és a fölöslegessé vált infrastruktúrát lebontsuk. Eltűnt a régi kazánház és a csatlakozó (részben arculathordozó) hővezetéseket is elbontottuk. Ezzel egyidejűleg az arculati elemeket is kicseréltük. Elbontottuk a kihasználatlan, a helyet feleslegesen foglaló raktárakat, s a helyükön új, a korábbinál jobb szerkezetű használtautó-telepet alakítottunk ki. 2004-ben ugyanis a Hungarotruck Kft. tudatos használtautó tevékenységbe

(Folytatás a 32. oldalon)



(Folytatás a 31. oldalról)

kezdett: olyan fiatal járműveket importálunk, amelyekre a piacon kereslet mutatkozik, s ehhez méltó telephelyre volt szükség. A lebontott raktár helyén – környezeti megfontolásokból – egy kis parkot hoztunk létre.

Az eddig elmondottak mellett a Hungarotruck Kft.-nél elkezdtek a belső technológia megújítását is. A két lépésben zajló program 2005-ben fejeződik be és 50 millió forintba kerül. A teljes szerviz- és raktárgazdálkodásunkat átállítottuk a vonalkódos rendszerre, amely gyorsítja a munkát, áttekinthetőbbé és biztonságosabbá teszi a rendszert. Elkezdtek a műhely technikai fejlesztését is. Első ütemben a szerelők kéziszerszám-készleteit cseréltük ki egységes, modern készletekre, s bővítjük a célszerszámok és berendezések körét is, teljessé téve ezzel a célszerszám-parkot. Második lépésben a műhelytechnológia és a diagnosztikai műszerek cseréje következik majd: az únióban elérhető legmodernebb eszközöket vásároljuk meg.

– Milyen változások történtek a márképviselői hálózatban?

– Az EU-ban már tavaly októbertől életbe lépett az úgynevezett csoportmentességi törvény. A versenyszabadság értelmében a vállalkozások szabadon jelentkezhetnek egy márképviselő ellátására, s ha teljesítik a gyár által előírt feltételeket, szabadon gyakorolhatják a tevékenységet. Más a helyzet a szervizdílerrel, mert ott a vállalkozó nyilatkozatát egy auditálás követi. Vagyis a gyár megmondhatja, hogy egy országban hány pontból állhat az értékesítési hálózat, de a szerviztevékenység tekintetében csak a díler-standardban előírtak kötelezhetik a vállalkozót (ezen túl lehetnek még független szervizdílerrek, flottaszervizek is). Idehaza a nagy haszongépjárművek gyártói sorában a DAF az elsők között vezette be az európai uniós dealer-standardot. Az új szerződéseket megkötöttük, s a hét szervizből álló országos hálózatunk már az EU-standard szerint működik. (A régi szerződések érvényesek, két szerviz szerződését az év hátralévő részében pontosítjuk, s ezzel a hálózat 9 tagú lesz majd.) Az EU-szabályozással összhangban Magyarország egy értékesítési-dílerterület, de az értékesítés helyszíne öt városban található, s ugyanott vannak a szervizek is (azaz a szerviztől bérelt irodában ott ül alkalmazottunk). Az ügyfelek szemszögéből ez – az eddigi gyakorlathoz képest – nem jelent változást. A hálózaton belül minden dílerkapcsolat közvetlen gyári kapcsolat, közvetlen gyári kiszolgálás-



sal. A Hungarotruck Kft. megmarad koordináló szervezetként: a helyi sajátosságok ismeretében hangoljuk össze a szervizdílerrek tevékenységét, továbbra is mi egyeztetjük a terveket, az akciókat, s folyamatosan szervezünk oktatókat a hálózat munkatársainak. E koordinációs tevékenység célja, hogy az irányadó EU-standardok érvényesüljenek, s megszűnjenek (ha vannak) a különbségek a nyugat-európai és a magyar gyakorlat között. A Hungarotruck Kft. nagy készletet tartalmazó alkatrészraktárát tovább üzemeltetjük: ez biztosítja majd – regionális raktárként – a gyors alkatrészellátást.

– Van-e újdonság a szervizszolgáltatásban?

– Az idei évben fokozódó érdeklődés tapasztalható a javítási-karbantartási szerződések iránt. A tendencia nem ért váratlanul bennünket: erre kész programunk van. Az ügyfél a megállapodás alapján több helyen is igénybe veheti a szervizszolgáltatást, hálózatunk erre lehetőséget ad. Május végéig (a tavalyihoz képest) megdupláztuk megállapodásaink számát.

Bevezettük a TRP-programot, amelyben a DAF alkatrészek mellett a kapcsolódó pótkocsik és felépítmények alkatrészeit is készletezzük, az „egyablakos ügyintézés” és a gyorsabb kiszolgálás érdekében. (A TRP a DAF kiemelt európai programja, melynek folyamatosan bővülő választékában 13 ezer féle alkatrész szerepel.)

– Ez a meredek fejlődési pályáiv jövőre is megmarad?

– Európában a DAF 13 százalékos piaci részesedést ért el tavaly a nagytelegóriában. Idehaza a DAF 2003-ban 11 százalékos piaci részesedéssel a középmezőnyben végzett, 2004 első öt hónapjának teljesítménye alapján viszont már 21 százalékos piaci részesedést tudhat magáénak (a kicsi és közepes kategóriában nem megy ilyen jól a bolt). Nem számolunk hosszú távon a piac ilyen ütemű bővülésével. Az idei fellendülés mértéke nem folytatódik. A piac ugyan tovább bővül, de a növekedési ütem fokozatosan visszaáll majd a normál, megszokott szintre. A szervezeten belül azonban szétválasztottuk az egyedi (retail) és a flotta eladásokat. A jövőben mindkettőnek azonos figyelmet szentelünk. Növelni kívánjuk az értékesítés területén dolgozó munkatársaink létszámát is.

– Spedexpo hiányában elmarad az idei szakmai bemutatkozási lehetőség?

– A Spedexpo idén elmarad (s nem veszünk részt az Autószalonon sem), ezért módosítanunk kellett marketing tervünket. Hamarosan (a lap megjelenésével közel azonos időben) két szegmensben – főként belföldre szánt közepkategóriás és a nehéz járművek esetében – is megjelenünk nagyobb volumenű akciókkal. LF Road-show indul útjára hamarosan, s a többtengelyes járművekre is szeretnénk ráirányítani a figyelmet. Gondolkodunk a DAF Nyílt Nap őszi megrendezéséről is.

– Czako úr, köszönjük válaszait.

Bárány Tibor

Az SN Brussels Airlines Magyarországon

Növekvő forgalom

Már hazánk Európa Unióhoz történő csatlakozása előtt megélénkült a Budapest és Brüsszel közötti légi utasforgalom, de május elseje után még inkább megfigyelhető a növekvő tendencia. A főleg kormányzati célokból Brüsszelbe utazó magyar politikusok egy része szívesen választja a SN Brussels Airlines járatait, amelyek naponta közlekednek a két város között. A belga tulajdonú cég pedig elmondhatja magáról, hogy azon kevés légitársaságok egyike, amely a folyamatosan emelkedő üzemanyagárak és az éles piaci verseny ellenére nyereségesen képes működni.

Mateidesz Miklós, az SN Brussels Airlines magyarországi képviselőjének vezetője elmondta, hogy a vállalat két és fél esztendeje működik, miután belga magánbefektetők az állami tulajdonú Sabena légitársaság csődbe jutása után létrehozták az új nemzeti légitársaságot. Az SN Brussels mintegy kétezer alkalmazottat foglalkoztat, akiknek nagy része korábban a Sabena-nál dolgozott. Az új cég a megváltozott vállalatirányítási szemléletnek köszönhetően sikeresen szerepel a piacon. Idén az első hat hónapban 3 millió eurós tiszta nyereséget ért el, ami mindenképpen szép eredménynek számít. Az utóbbi időben sorra nyitotta meg irodáit Európa számos városában, s immár egy éve Budapesten is képviselteti magát. A cég sikerének egyik záloga, hogy kerüli a felesleges kockázatokat, azaz megfontoltan halad előre. Az egyes irodákat csak alapos előkészítés után nyitja meg. Másrészt a napi üzemeletést szigorú folyamat- és költségellenőrzés szabályozza. Pontosságban az európai légitársaságok között felváltva listavezetők és második helyezettek a vetélytársakkal. Nem véletlen, hogy a Budapest és Brüsszel között ingázó politikusok, illetve kormányzati szakértők szívesen utaznak a belga légitársaság gépeivel. Havonta mintegy 3 ezer olyan utas akad, aki kormányzati megbízásból repül Brüsszelbe, s egy részük az SN Brussels-t választja. Bár

a politikusok túlnyomó része turistaosztályon utazik, a légitársaság a jegyek átválthatóságát illetően teljesen rugalmas. Ez komoly előny azoknak, akik esetleg lekésnek a repülőgépet egy tárgyalás miatt, vagy más fontos teendő miatt kénytelen repülőjegyét átcserezni egy másik járatra. Magas rangú politikusok – legutóbb például Medgyessy Péter miniszterelnök – is olykor a belga légitársaság járatán teszik meg az utat a két város között.

A brüsszeli forgalom már korábban felgyorsult, de az utóbbi egy esztendőben legalább 30-40 százalékkal emelkedett. Újabban a belga turisták is gyakrabban látogatnak a magyar fővárosba, s megnőtt azoknak a külföldieknek a száma, akik Magyarországon dolgoznak, s sűrűn repülnek haza. Az SN Brussels járata pont délben indul Brüsszelből, s bő két óra múlva érkezik Budapestre. A magyar fővárosból délután háromnegyed háromkor startol a gép a belga városba. Főleg azoknak kedvező ez az időpont, akiknek kellemetlen a hajnali, illetve késő esti Malév-járat. A vidékről érkező utasok a kényelmes elérhetőség miatt választják ezt a járatot, de azok is előnyben részesítik, akik megengedhetik maguknak, hogy délután utazzanak, s másnap délelőtt pihenten tárgyaljanak. A budapesti képviselő idejének újdonsága, hogy április elsejétől a Malévvval közösen üzemeltetnek járatokat, melynek keretében felajánlják egymásnak saját

értékesítendő helyeiket. Ez gyakorlatilag azt jelenti, hogy az SN Brussels a saját napi járatain kívül még két járatot gazdálkodhat, vagyis a reggeli és az esti Malév gépekre is értékesít jegyeket. A magyar iroda legfontosabb idej feladata, hogy az utazóközönsséggel mind jobban megismertesse a légitársaságot: tudatosítani akarják, hogy megbízható gépparkkal rendelkeznek, magas színvonalon, pontos közlekedéssel állnak az utasok rendelkezésére. A magas színvonalú kiszolgálás egyik jele, hogy miközben a vetélytársak az utasok étkeztetésén takarékoskodnak, az SN Brussels egyre jobb szervizt kínál jó minőségben a fedélzeten.

A budapesti irodán jelenleg négy alkalmazott dolgozik, s a létszámon nem kívánna változtatni. Hagyományos, utcafrontos, SN Brussels-arcuattal felruházott utasirodát sem terveznek működtetni. Ez részben költségmegtakarítás, részben honfitársaink döntő többsége egyébként is utazási irodán keresztül választ légitársaságot, nem pedig a képviselőket keresik fel.

Az SN Brussels Airlines jelenleg két fő irányba indít járatokat a világon: európai átszállópontként 52 viszonylatban, nemzeti specialitásként pedig a hagyományosan belga érdekeltségű, közép-nyugat-afrikai egykori gyarmatokra. Az utóbbi különösen jól jövedelmező üzletág, hiszen – 15 desztinációval – Afrika kevésbé ismert helyeire is elszállítják az utasokat. Olyan városokba repülnek, mint például Luanda, Nairobi, Conakry, Abidjan, Freetown, miközben más légitársaságok csak elvételre választják úti célként ezeket a távoli afrikai helységeket. Az említett településekre az ENSZ alkalmazottainak, megbízottjainak kívül számos más jelentős világszervezet képviselői is gyakran utaznak. Az SN Brussels számára az afrikai áruszállítás is jövedelmező tevékenység. E különleges forgalomra szakosodott üzletág 330-as Airbusokkal jelentős nyereséget termel.

Csarnai Attila

Legyen lapunk állandó olvasója!

V&T Logisztikai Kft.

Nem csak a multiké a világ

Alig másfél éve tört be a magyar piacon a V&T Logisztikai Kft., amely százszázalékos magyar tulajdonú vállalat, s máris sikerekről számolhat be. A vállalat komplex, magas fokú logisztikai szolgáltatások nyújtására jött létre, s az eltelt időszak bizonyította, hogy tulajdonosai, vezetői beváltották ígéretüket. A társaság tavaly fél év alatt 36 millió forint adózás előtti nyereséget ért el, idén pedig már 80–90 millióra számít.

Vadász Tibor és Guth László fele-fele arányban tulajdonosai a cégnek. Olyan logisztikai szakemberek, akik több évtizede dolgoznak a magyar logisztikai piac élvonalában. Főleg az élelmiszer, a palackozott áruk és elektronikai cikkek területén szereztek tapasztalatokat, de rendelkeznek azzal a szakismerettel és napi rutinnal is, amely képessé teszi őket magas szintű szolgáltatás nyújtására. Számos nagyvállalatnál tevékenykedtek logisztikai vezetőként, majd úgy gondolták, hogy maguk is képesek saját céget alapítani és irányítani. Sőt! Okulva a rossz és jó tapasztalatokból, úgy vélték, hogy jobban is meg tudják csinálni azt, amit a hazánkban tevékenykedő multinacionális vállalatok. Az ötletet tett követte, s 2002-ben megalakult a V&T Logisztikai Kft., de mostani tevékenységét 2003. július 1-je óta végzi. Az alapításhoz a tőkén kívül főleg megfelelő kapcsolatokra volt szükség a szakmán belül. De mivel mind a ketten bőséges tapasztalattal, kapcsolatrendszerrel rendelkeztek, nem volt akadálya annak, hogy létrehozzák cégüket. Magyarországon ilyen szintű szolgáltató csak a multik között van, ők pedig az elsők, akik tisztán magyar tulajdonosok. Úgy vélik, hogy gyorsaságban, rugalmasságban a nagyobb cégek fölé kerekednek, mivel náluk nincsen vállalati vízfej, többszintű hierarchia, ami késleltetheti a döntések meghozatalát. Ők képesek pillanatok alatt dönteni, ha úgy kívánja a helyzet, mivel pontosan ismerik a napi tevékenységeket, s erre rugalmasan reagálnak.

A V&T Logisztikai Kft. a dunaharaszti ipari parkban épített raktárbaázison végzi tevékenységét. A telek közvetlenül az M0-ás autópályán mellett fekszik, amely ideális infrastruktúrával rendelkezik egy logisztikai központ működéséhez. A raktárbaázis nagysága 4 hektár, amelyet novembertől új raktárakkal bővítenek, összesen majd 3 hek-

tár területen. A vállalatnál 42 alkalmazott dolgozik. A cég feladata a raktárbaázis üzemeltetése, mely kedvező adottságainak köszönhetően képes versenyképes logisztikai szolgáltatások nyújtására a hazai piacon. Jelenleg kizárólagos joggal végzi a pezsgő és bor gyártásában érdekelt Henkell und Söhnlein Hungária Kft. és a sörgyártásban jelen lévő Carlsberg Hungária Kft. teljes logisztikai tevékenységét. Emellett kiemelt jelentőségűek a saját piaci szegmensek. A V&T ezen nagy vállalatok mellett több kisebb cégnek végez folyamatos logisztikai szolgáltatást. Közéjük tartozik az irodaszereket készítő ICO, az elektronikus berendezések forgalmazásában érdekelt Hexagones és Elemtec, a háztartási felszerelések piacán tevékenykedő Fackelmann és a holland elektronikai KINZO cég.

A vállalat Dunaharasztiiban lévő raktárának felülete 10 ezer 500 négyzetméter, amit novembertől 7500 négyzetméter területtel bővítenek. Az iroda mérete 900 négyzetméter, a szabad területé pedig 30 ezer négyzetméter. A termékek megfelelő elhatárolását nyolc csarnok biztosítja, s 21 úgynevezett zsebes kapun keresztül történik a folyamatos rakodás. A raktárépület hőszigetelt szerkezet, amely biztosítja,

hogy kicsi legyen a hőingadozás. MÓD van a polc és blokkátrolásra egyaránt. A raktárbaázis biztonságára 24 órás vagyonvédelmi szolgálat ügyel. Az elektronikus védelem része a 20 digitális kamera és az elektronikus beléptető rendszer. A szükséges gépparkot – főleg targoncákat – a BT Hungary cég szállította, amelyeket a V&T 5 év időtartamra lízingeli, majd új gépekre cseréli, hogy biztosítsák a korszerű gépparkot. A szállítmányozás részben a V&T saját érdekeltségű, részben a cég alvállalkozóinak járműveivel történik. A gépkocsik doboz felépítésűek, ami az EU-ban előírás az élelmiszer szállítása esetében. A vállalat jelenleg évi 1700 nemzetközi fuvar bonyolít le komplett vámkezeléssel, intrastat nyilvántartással. Az EU-csatlakozás után egyébként jelentősen megnőtt a nemzetközi forgalom, s jövőre akár 50 százalékkal is nagyobb lehet. E téren kihívást jelent a vám- és jövedéki ügyintézés, aminek érdekében többségi tulajdont szereztek a CBN vámügynökségben.

A V&T idén egymilliárd forintos forgalomra számít, ami 80-90 millió forint adózás előtti nyereséget eredményez. A tavalyi esztendőhöz hasonlóan ezt az összeget is újra befektetik. Fejlesztik az informatikai rendszert, a raktárakat, új szervereket, kamerákat vásárolnak. A célok között szerepel a raktárkapacitás növelése; az informatika erősítése a logisztikai tevékenység javítása érdekében; a nemzetközi fuvarozás fejlesztése; a minőségi szolgáltatás további javítása; valamint a saját gépjárműpark fejlesztése.

Csarnai Attila



Ukrán csatorna a Dunától a Fekete-tengerig

Ukrajna hajózásra alkalmas, a Dunát és a Fekete-tengert összekötő csatornát épít. A csatorna alkotóelemét képező Bisztraja folyó tisztításának nagy részével már augusztusban elkészültek. A csatorna megnyitásával Ukrajna 60%-os részt kíván megszerezni a Duna deltáján zajló teherhajózásból és ezzel saját javára billenteni Románia jelenlegi túlsúlyát.

Bukarest szerint egyrészt azért építik meg a „Bisztrojet”, mert így a Duna és a Fekete-tenger között az ukrán hajóknak nem kell a Románoknak árutonnánként 1,5 euró használati díjat fizetniük, másrészt azért, mert Kijev attól tart, hogy az EU- és a NATO-határ teljes kiépítését követően, a Románia által ellenőrzött Duna-ágon nem folytathatja az eddigi méretekben a tiltott fegyverkereskedelmet.

Románia mellett az USA és az EU több fóruma is felszólította Ukrajnát, hogy hagyja abba a munkálatokat, mert az veszélyezteti a világörökség részét képező Duna-delta háborítatlanságát, de azok tovább folynak, sőt a helyzet politikai viszállyá fokozódhat. Egy román szakember, Robert Raduta azt javasolta: Románia építsen a Kijev Duna-ág jobb oldalán egy másik csatornát. A román ellencsatorna elkerülné a vízi madarak félsziget térségét, s akkora vízmennyiséget szívna el a Dunából, hogy a Bisztraje-csatorna használhatatlanná válna.

Bukarestben bejelentették, hogy az ukránok által a deltában megépített hajózási csatorna miatt a hágai nemzetközi bírósághoz fordulnak jogorvoslatért. A román államfői hivatal bejelentésével csaknem egyidejűleg avatta fel néhány napja Leonyid Kucsma ukrán elnök azt a három kilométeres csatornaszakaszt, amely a Duna-delta ukrán oldalán közvetlen kijáratot biztosít a Fekete-tengerre.

Az ukrán külügyminisztérium szóvivője kijelentette, „nincs ok aggodalomra a csatorna állítólagos regionális környezetkárosító hatása miatt”, egyúttal azzal vádolta Romániát, hogy „felfújja” az ügyet, és ezzel szándékosan féltelmet kelt a térségben. A kijevi hatóságok átadták a megfelelő dokumentációt amerikai és európai partnereiknek, ám mindeddig nem kaptak visszajelzést.

A hajózási
rovatunk a
Fluvius Kft.
szakmai
támogatásával készült

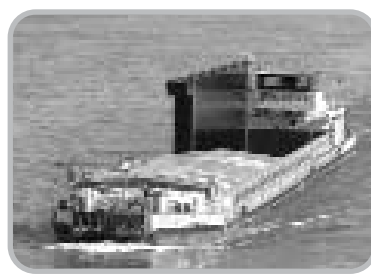
Szállítási bravúr – az árvízi kapu a kis víz ellenére is időben megérkezett

A magyarok leleményessége határtalan szokták mondani, és ezért az sem ritka, hogy olyan technikai, szervezési, logisztikai feladatokat bíznak magyar cégekre, amelyek megoldása bár kézenfekvőnek tűnik, sok fejtörést okoz megrendelőknél.

Önök hogyan szállítanának egy 85 tonnás acélszerkezetet 360 km távolságra? Az elmúlt években az árvízzel nemcsak hazánkban néztünk farkasszemet egyre gyakrabban, de a környező országokban is súlyos problémát okoztak a medrűkből kilépett folyók.

Az okok nyilvánvalóak – Ausztriában 2002-ben jegyezték az évszázad legnagyobb árvízi katasztrófáját, amikor a Duna városokat öntött el. Többek között az egyik legszebb Duna-szakasz alján található Krems városa is súlyos károkat szenvedett. Ráadásul a Duna e 2000-es folyamkilométerénél található városnak nemcsak a házakat, infrastruktúrát kellett védeni, de kikötőjében félméteres víz állt, aminek következtében 2,5 millió euró kár keletkezett. A kikötő jelentőségét talán jól mutatja egy adat, mely szerint 1,7 millió tonna árut raktak itt át az elmúlt évben. A 2002-es károk után kezdtek Krems vezetői azon gondolkodni, hogyan védhetnék meg nemcsak a várost, de a kikötőt is. Végül egy árvízi tolókapu beépítése mellett döntöttek, amely a zsilipkapukkal megegyező elven működik, és lehetővé teszi, hogy öt perc alatt lezárja a kikötőt a betörni készülő víz elől.

Megosztott költségek – A 4,6 millió eurós védmű (mert a kapu költsége csak tört része az egész beruházásnak) költségeinek 50%-át az állam, 30%-át a tartomány, 20%-át Krems városa állja. A 30 millió eurós kikötői fejlesztés részeként megvalósuló kaput egy magyar vállalatól, a Közgép Rt.-től rendelték meg, amely újabb problémákat vetett fel, hiszen a 85 tonnás, 30 méter hosszú, 9 méter magas és 1,5 méter széles szerkezet mozgatása, szállítása nem egyszerű feladat. Túlméretes rakományok továbbításához a megfelelő speciális járművek rendkívül költségesek, az útvonal megtervezése pedig a legkomolyabb logisztikai feladatok közé tartozik. A rakományoknak egyrészt a közút, vasút által megengedett méretekbe is bele kell férnie, másrészt a szállításnak a lehetőségekhez képest csak minimálisan szabad a hétköznapi forgalmat akadályoznia. (Ráadásul az útvonalengedélyek beszerzése is igen komoly nehézségekbe szokott ütközni.) Bizonyos méretek fölött egyenesen kivitelezhetetlen a tárgyak, szerkezetek egy darabban való továbbítása. Végül ugyancsak magyarok találtak rá a tulajdonképpen kézenfekvő megoldásra, hiszen vízi szállításnál a 85 tonna nem számít súlynak, arról nem is beszélve, hogy Krems és Budapest között a Duna egyenes utat biztosít.



Segédtrakomány kellett – A féloldalas rakomány mellé úgynevezett segédtrakományt szerveztünk: 800 tonna acéltekereszt. Ez egyrészt a hajó egyenes úszását, másrészt a kellő merülést biztosítja, a hidak miatt.

Pontos menetrend – A hajónak órára be kellett tartania az érkezés időpontját, közben mindent meg kell tenni az áru sérülésének elkerülése érdekében.

A rakomány méretei miatt a hajó látótere és még a radar működése is igen bekorlátozódott. A sors iróniája, hogy az árvízi kapu berakodását éppen az alacsony vízszint nehezítette meg mondta Pauza László, a Fluvius Kft. nautikai vezetője, amikor végre a 85 méter hosszú Herso1 hajó raktárában volt a testes rakomány. Augusztus 17-én Krems kikötőjében 200 tonnás úszódaru várta a magyar toló-önjáró hajót, hogy ünnepélyes keretek között megszabadítsa terhétől.



Fuwardíjtükör

Bár az **ARA kikötőkben** színes volt a rakományaletta, mégis mennyiségét tekintve inkább mérsékelt maradt. Rövid ideig az erőművi szén területén hajóterhiány uralkodott, ami kismértékű fuwardíj-emelkedéshez vezetett.

A **Majna-Duna csatornán** a Duna irányába a könnyítések száma átmenetileg megnőtt. Projekt-, pellet-, vas- és ócskavas-rakományokat továbbra is alacsony díjak mellett lehetett kötni.

Ausztriában a helyzet továbbra is változatlan volt. Mivel az osztrák Duna-szakasz alatti területekről Ausztriába irányuló üres hajóterkínálat továbbra is nyomást gyakorolt a piacra, a fuwardíjak nem emelkedtek. Az alacsony vízállás ellenére a völgyemenő forgalomban projekt-, konténer-, vas- és műtrágya-rakományok voltak jellemzőek.

Szlovákiában a rakománykínálat túlnyomó részben vasból, műtrágyából és egyes agrárrakományból állt, nem számottevő mennyiségben. Az üres hajóterkínálat alapján elsősorban inkább importra irányuló piacról beszélhettünk. A fuwardíjak emiatt továbbra is mérsékelt maradtak. A kisvízi pótlék fizetése folyamatosan beépült a fuvarozási feltételekbe.

Magyarországon megkezdődött az aratást követően, elsősorban repce és búza rakományok feladása. Ezen kívül néhány más agráráru (pl. fénymag, köles) is megjelent a piacon, de jelentős élénküléshez nem tudtak hozzájárulni. Az agrármennyiségeket projekt-, vas- és ócskavas-rakományok egészítették ki. Az apadó vízállás miatt a fuwardíjak kismértékű emelkedése mellett egyre gyakrabban került a táblázatban nem szerepeltetett kisvízi pótlék ill. könnyítési költségmegosztás alkalmazására.

Kirakó kikötő Berakó kikötő	ARA kikötők	Mannheim	Oberrhein	Ausztria	Szlovákia	Magyarország
ARA kikötők	–	5,20	7,50	15,50	18,50	20,50
Mannheim	4,00	–	3,40	13,30	17,50	–
Oberrhein	4,60	2,00	–	–	–	–
Ausztria	13,00	12,00	13,75	–	4,00	5,50
Szlovákia	18,50	17,00	–	–	–	5,00
Magyarország	20,30	20,50	21,50	7,00	5,75	–

A fuwardíjtükör csak tendenciákat mutat. Hosszú távú együttműködés, házi vagy külön-megállapodások nem összehasonlíthatók az itt közölt adatokkal. A díjtételek az adott reláció legtovábbi pontjára vonatkozóan elért, és nyilvánosságra került legmagasabb összeget tartalmazzák, komplett rakományokra. A díjak minden pótlékot és illetéket tartalmaznak. Ahol nincs adat, ott nem történt említésre érdemes árumozgás.

Hogy érzi magát?

Varga – a bútorszakmában

Varga István – a szállítmányozási, logisztikai iparágban – a Deltasped Kft. fő tulajdonosaként és ügyvezetőjeként vált ismertté. Miután 2002-ben, üzlettársaival együtt értékesítette tulajdonrészét, továbbra is feltűnik a neve szakmai körökben. Utána jártunk, hogy az azóta eltelt időben mi is történt vele tulajdonképpen.

– A Deltasped értékesítése után nekem, mint kívülállónak úgy tűnt, hogy maradt is a cégnél, meg nem is. Mi volt ennek az oka?

– Az eladást követő első 8–10 hónapban igazából a híren kívül nagyobb változás nem történt, hiszen a cég összetartása és eredményes évvárása érdekében még segítettük az új vezetést. Ennek köszönhetően a köztudat még nem is választott el olyan nagymértékben a Deltaspedtől és valószínűleg ezért nem kerestek meg ajánlatokkal más szakmabeli cégek. Így sikerült egy „lágyabb” átmenetet biztosítanunk, amelynek köszönhetően a cég megőrizte stabilitását és eredményességét. Azóta is örömmel hallom, hogy a Deltasped Kft. sikeresen működik, és pénzügyileg teljesíti az új tulajdonos elvárásait. Sajnos a mi időnkben kialakított komplex ügyfélszolgálati rendszerét elvesztette és már „csak” az alaptevékenységgel, nemzetközi fuvarszervezéssel és a gyűjtőszállítványozással foglalkozik.

2003-ban néhány kisebb üzleti ügy lebonyolításán kívül főként új lehetőségek keresésével foglalkoztam. Tapasztalataim és gyakorlatom nagy része a szállítmányozási, logisztikai iparághoz kötődik, viszont az akkori „szabadidőmben” nagyon sok ismerős és barát kerest meg, amely igazolta számomra, hogy jelentős kapcsolati tőkével rendelkezem, amely segíthet más területen elindulni.

– *Hogy került ezek után a bútor szakmába?*

– 2004 tavaszán egy baráti beszélgetés során felmerült a Febrill Kft. és székhelyének megvásárlási lehetősége. A céget alapítása óta ismertem, hiszen a tulajdonosai a mai napig jó barátaim. A Febrill szolgáltatási struktúráját a széles termékskálával egybekötött komplexitás és nagyfokú rugalmasság jellemzi. Ez nagyon hasonlít ahhoz, amit a Deltaspednél kiépítettünk. A termékek minőségére a legjobb bizonyíték, hogy az előző cégnél 96-ban vásárolt bútorokat a mai napig használják és még kiváló állapotban vannak. Ezek alapján Herendi Lászlóval – akivel még a Deltaspednél dolgoztam együtt – úgy döntöttünk, hogy belevágunk az új üzleti perspektívába. Ezzel lehetőségem nyílt az eddigi kapcsolatrendszer újraélesztésére és ápolására úgy, hogy az operatív irányítást más végzi. Ennek a biztos háttérnek a segítségével már több régebbi partnerünkkel is felvettük a kapcsolatot, amelyekből jelentős üzletek is születtek. Remélem ez a továbbiakban is így folytatódik, és örömmel veszem, ha a régi ismerősök az új cégnél is megkeresnek és nekik is olyan jó és teljes körű szolgáltatást nyújthatunk, mint amit már megszoktak tőlünk.



Varga István

A bútorkereskedelem egyébként jelentősen különbözik a szállítmányozási szolgáltatástól. Az üzletkötést általában hosszabb előkészítő munka előzi meg, amelynek nagy része kereskedelmi jellegű. Ez magába foglalja a potenciális partnerek felkeresését, igény esetén komplex berendezési tervek (háromdimenziós, méretarányos látványtervek) és árajánlatok készítését és az ezzel kapcsolatos tanácsadást. Ezen szolgáltatásaink mindenki részére díjmentesek. Amennyiben az üzlet létrejött, egy tulajdonképpeni logisztikai fázis következik, amelynek során a megrendelésen, szállításon és helyszínen történő összeszerelésen keresztül valósul meg a vevő által igényelt berendezés. Ez után az eladás utáni szolgáltatás keretében szervezzük meg a pótrendeléseket és a további szerelési munkákat. A szállítmányozással ellentétben itt nem folyamatos újbóli megbízások adják a cég bevételeinek nagy részét, hanem az új ügyfelek. Ebből következik, hogy intenzív kereskedelmi és marketing munkára van szükség. Szerencsére a bútorokat még nem érte el az a minőségi romlás, amely például a ruhaiparban már jelentkezett. Itt elsősorban a márkanévvel fémjelzett termékekre gondolok, amelyek drágák, viszont tartósságban alig múlják felül az olcsóbb termékeket. Ez természetesen nagyrészt a fogyasztói

(Folytatás a 38. oldalon)

(Folytatás a 37. oldalról)

szokások változásával magyarázható, hiszen ma már a divat diktál és nem éri meg tartós, strapabíró ruhákat készíteni. Ezzel szemben az általunk forgalmazott legolcsóbb bútorok is évekig megőrzik újkori állapotukat, a drágább – minőségibb – termékek pedig szinte egy életre szólnak. Természetesen az ár mindig arányban van a minőséggel. Eddigi működésünk során örömmel tapasztaltuk, hogy a cégek egyre inkább törődnek a dolgozóik egészségével, ezért hajlandóak magasabb árkatóriájú, ámde jóval kényelmesebb és ergonomikusabb bútorokat is vásárolni. Ez hosszabb távon egyrészt kevesebb kiadással jár, hiszen nem kell évente cserélni például a székeket, és a munkatársak is sokkal hatékonyabban tudnak dolgozni a kényelmesebb és szebb környezetben.

– Ezen kívül úgy tudom mással is foglalkozik.

– Igen, mivel a mai világban célszerűbb több lábon állni és a rendelkezésre álló pénzt minél hatékonyabban működtetni. A Febrill egy stabil háttérként jó kiindulási alap más vállalkozások elkezdéséhez. Ennek megfelelően a Törpe utcai cégközpontunkban a bútorkereskedelem mellett több dologgal is foglalkozunk. Ezek között említénem az ingatlan-beruházásokat, a régóta működő autóalkatrész kereskedelmet és a tanácsadói szolgáltatást. Ez utóbbi tevékenység főleg a logisztikai iparághoz kötődik, hiszen ezen a területen szerzett tapasztalataimat immár „függetlenként” tudom másokkal megosztani. Az egész abból indult ki, hogy a szakmai múlt elismeréseként több régi partner is kikérte néhány dologban a véleményemet. Ennek őszintén örültem és a továbbiakban is legjobb tudásom szerint fogok segíteni mindenkinek ilyen ügyekben.

– Nem gondolkozik a visszatérésen a „régai szakmához”?

– Projektként még a mai napig sincs kizárva, hogy két-három éves periódusra konkrét fejlesztésben, cégépítésben részt vegyek, illetve vegyünk a megfelelő szakemberekkel team-munkában. Elsősorban azonban üzletembernek tartom magam és szeretek új dolgokat kipróbálni. Összességében azt tudom mondani, hogy még mindig hiányzik a szállítmányozás és logisztika, amelyben végül is 18 évet (iskolákkal együtt 24 évet) töltöttem el. Mostani életem és a munkám azonban sokkal nyugodtabb és remélem a sok új ötletből számos projektet sikerül majd megvalósítanom.



Q U A D R O

Febrü

Büromöbel und mehr

Kedvezményes előfizetési akció

MAGYAR KÖZLEKEDÉS:

- a szakma mértékadó hetilapja
- közlekedéspolitika
- közút, vasút, hajózás,
légiközlekedés, logisztika,
szállítmányozás

NAVIGÁTOR:

- exkluzív gazdasági magazin
szállítmányozóknak,
fuvarozóknak
és logisztikai
menedzsereknek

Megrendelhető:

Magyar Közlekedési Kiadó Kft.
1081 Budapest, Köztársaság tér 3.
Telefon: 303-9391, fax: 210-5862

Lapterjesztő:

Slezák Gabriella

M E G R E N D E L É S

- | | |
|---|--------------|
| <input type="checkbox"/> Magyar Közlekedés | 10 000 Ft/év |
| <input type="checkbox"/> Navigátor | 5000 Ft/év |
| <input type="checkbox"/> Magyar Közlekedés és Navigátor | 14 000 Ft/év |

Az ár az áfát nem tartalmazza.

A megrendelő neve:

Cím:

Ügyintéző: Telefon: Fax:

Példányszám:

A megrendelés elküldhető levélben, illetve faxon is.

.....
aláírás
P. H.



Légi, tengeri, közúti
szállítmányozási és logisztikai
szolgáltatások világszerte



Az Ön nyelvén beszélünk

EGL Eagle Global Logistics (Hungary) Kft.
Airport Business Park, C4/II.
2220 Vecsés,
Lőrinci út 59.

telefon: (06 29) 55 12 45
telefax: (06 29) 55 12 43
e-mail: Budapest@eaglegl.com
web: www.eaglegl.com



Új helyen a Chemol Logistics

A Chemol Logistics Nemzetközi
Szállítmányozási és Logisztikai Kft.
új helyre költözött.

Címük: 1123 Budapest, Győri út 18.

Telefonszám: 477-9900

E-mail: info@chemollogistics.hu

Internet: www.chemollogistics.hu

V & T Logisztikai Kft.

**BELFÖLDI
ÉS NEMZETKÖZI
SZÁLLÍTMÁNYOZÁS,
DISZTRIBÚCIÓ**

**KOMPLETT
VÁMÜGYINTÉZÉS**

RAKTÁROZÁS

JÖVEDÉKI ÜGYINTÉZÉS

www.vnt.hu

+36 (24) 520-170



HUNGARY 6000 KECSKEMÉT, Szűret u. 11. Pf.: 135
Tel.: 36-76/486-007, 486-008, 486-010 Tel./Fax: 36-76/481-086

Épül a Bertrans Logisztikai Központ



A tervezett ütemben halad a Bertrans Rt. eddigi legnagyobb ingatlan-beruházása, amely a régió legjelentősebb logisztikai szolgáltató központjának szerepét tölti majd be.

A központban helyet kap egy 5000 m², 10 000 raklapos raktár, valamint egy 1000 m² irodaház, amely a Bertrans csoport munkatársainak ad majd új otthont. Szintén ide költözik – mintegy 300 m² területre – a kecskeméti fővámhivatal felügyelete alá tartozó, Bertrans Vámudivar Kft. által üzemeltetett I. típusú vámudivar is, amely a régió egyik legnagyobb vámkezelési forgalmát bonyolítja.

A beruházás az önkormányzattól vásárolt ipari park egy részén, 9,1 hektár területen valósul meg.

A Bertrans raktárkészletének áttelepítését már októberben elkezdte, teljes adminisztratív központja pedig decemberben költözik az újonnan kialakított bázisra. Az ünnepélyes megnyitót 2004. december 10-re tervezik.

Rózsa Pál, tulajdonos elmondása szerint ez még csak az első ütem, amelyet a jövő év elején hasonló nagyságrendű raktár megépítése követ.

Mivel a Bertrans Logisztikai Központ nem foglalja el a megvásárolt 9,1 ha egészét, partnereik részére lehetőséget kínálnak a jelenleg még szabad területek hasznosítására is.



Szállítmányozási Kézikönyv 2004-2005

– megújulva ismét
megjelenik

Információ:
F. Takács István
303-93-91

MULTIWEB
kreatív internet kommunikációs ügynökség, bemutatja:

BWK.HU

Egyre többet adunk, egyre kevesebbért!

<p>BUSINESS WEB KATALÓGUS</p> <p>(81 partnerünk kedvezményes termék vagy szolgáltatás ajánlataiból választhatasz)</p> <p>www.bwk.hu</p> <p>24 956 12 795</p>	<p>BWK KÖNYVÁRUHÁZ</p> <p>(42.187 db könyvből vásárolhatsz, nagy kedvezménnyel)</p> <p>www.bwk.hu/internetaruhaz</p> <p>24 956 12 795</p>	<p>BWK JÁTÉKÁRUHÁZ</p> <p>(Számítógépes és konzol játékokat vásárolhatsz kedvezménnyel)</p> <p>www.jatekaruhaz.bwk.hu</p> <p>24 956 12 795</p>
---	---	---

BWK.hu ami itt nincs, az nincs is!

© 2004 Multiweb Kommunikációs Ügynökség

**KITALÁLJUK,
MEGOLDJUK.**

ASSIX Logistics Rt.H-1108 Budapest, Újhegyi út 14. HUNGARY
Tel.: 00 (36-1) 434 24 00, Fax: 00 (36-1) 260 92 22 / 114 m
e-mail: info@assix.hu <http://www.assix.hu>
Jó úton haladunk

Transforwarding Hungária Kft.

Member of the Broekman Group

H-2046 Depo Törökbálint

☎ 23-511-640

www.broekman-group.nlFax 23-511-630 e-mail : k.bernatsky@transforwarding.hu

Komplex logisztikai szolgáltatások
nemzetközi szállítmányozás,
közúti, gyűjtőforgalom, belföldi szállítás.
Kompfoglalás éjjel-nappal.
Raktározás / disztribúció, teljes körű
vámügyintézés, kezességvállalás, vámügyi
szaktanácsadás, közvámraktározás,
átmeneti megőrzés, belföldi berraktár.



THE EXPERT IN AIR CARGO BETWEEN ASIA AND EUROPE.

The fastest route between Europe and the Far East goes through Finland.

At the Finnair Cargo Center we offer you an advanced cargo handling system, flexible service and professional personnel.

⇒ **By way of the Helsinki Gateway, your cargo can reach your customer even faster than on a direct flight.**

Contact your local Finnair Cargo dealer.

www.finnair.com/cargo

FINNAIR 
CARGO



Megbízóink bizalmának újabb ékes bizonyítéka.

Az Emirates SkyCargo nyerte el a londoni International Freighting Weekly magazin „Az év légi teherszállítója” (Air Cargo Carrier of the Year) 2004 évi díját. Szeretnénk megköszönni megrendelőinknek a folyamatos támogatást, partnereinknek szerte a világban és az egész SkyCargo csapatnak pedig elkötelezettségüket, kemény munkájukat és a szolgáltatásokban tanúsított kiváló teljesítményüket, amely lehetővé tette ezt az eredményt. Az ilyen és ehhez hasonló elismerések inspirálnak és motiválnak bennünket további fejlődésre. **Tőlünk többre számíthat!**


Emirates
SkyCargo
www.sky-cargo.com