

NAVIGÁTOR



**Az idei év
vállalata** 10. oldal



**Kazatsay Zoltán
Brüsszelben** 22. oldal



**Merre
tovább?** 25. oldal



Wáberer György

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

124. szám

Ára: 560 Ft

Budapesttől Dubaiig, és azon túl.

Az Emirates SkyCargo repülőgépes teherszállító szolgáltatása hetente egyszer kapcsolatot létesít Budapest és Dubai között, sőt még azon túl is. Fuvarozó hálózatunk olyan, csak teherárut forgalmazó célállomásokat is kiszolgál, mint Amsterdam, Bangalore, Dalian, Göteborg, Liège és Taipei. És ez a lista csak bővül. Velünk új üzleti csúcspontokat hódíthat meg. **„Tőlünk többre számíthat”**

Budapest–Dubai			Dubai–Budapest		
Nap	Indulás	Érkezés	Nap	Indulás	Érkezés
Vasárnap	0101	1330	Szombat	2100	2330


Emirates
SkyCargo
www.sky-cargo.com



**AZ ESSO CARD MUNKATÁRSAI BOLDOG KARÁCSONYT
ÉS SIKEREKBEN GAZDAG ÚJ ÉVET KÍVÁNNAK
MINDEN MEGLÉVŐ ÉS LEENDŐ KEDVES ÜGYFELÜKNEK**



**EXXON MOBIL HUNGÁRIA KFT.
1134 BUDAPEST, VÁCI ÚT 19.**



Mi is vezetünk.

ÜYFÉLSZOLGÁLAT: 451-4570

NAVIGÁTOR

SZÁLLÍTMÁNYOZÓK ÉS FUVAROZÓK 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
124. megjelenés**A tartalomból****NÉZŐPONT**

Björn Helmke:	Csiszár Károly	17
Üzenet a magyaroknak 3	Dr. Mári Róbert	18
	Matuszka László	19

KRÓNKA

Bowling Kupa 5	KRÓNKA	
	Miniszteri fogadás	
	Kazatsay Zoltán	
	tiszteletére	22

AIR CARGO

Dr. Hárskúti János	SZÁLLÍTMÁNYOZÁS	
interjúja	Merre tovább?	25
a Navigátornak 6	Kühne+Nagel	31

INTERJÚ

A közlekedés fejlesztése	Élő Elemér	33
nemzeti ügy 8	Eurogate	34

WABERER'S CSOPORT

Interjú	HAJÓZÁS	
Wáberer Györggyel 10	Fuvardíjtükör	36
Hajdú Csaba 12	Rotterdam	37
Juhász Veronika 14	Árufuvarozási	
Márkus Zsolt 16	Szabályzat	37

ÚJ TÁMOGATÓINK

Fluvius Kft., Tibbett & Britten Hungária Kft., Transporta Kft., Eagle Global Logistics Hungary Kft., DKV Euroservice, Bertrans Rt., Emex Kft., NYK Logistics Hungary Kft., Transforwarding 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

Björn Helmke, a DVZ főszerkesztője:

Üzenet a magyaroknak

Milyen a mérleg egy fél évvel az EU-bővítés után a szállítványozók és az áruszállítók szemszögéből?

Ezt a kérdést teszi fel Németországban sok vállalat magának. Pozitívumként említik a gyorsan növekvő szállítási mennyiséget a régi és az új tagállamok között, ugyancsak regisztrálják a vállalkozók a gyorsított intézkedést az új tagállamok határain, ami egy nagyobb produktivitást tesz lehetővé a szállító eszközöknél. Azonban negatívumok is megnevezésre kerültek. A beviteli vámüzet nagyobb részének kiesése vagy az éles árverseny a közúti fuvarozásban: ami a kelet-nyugati forgalomban megfigyelhető csakúgy, mint a nyugat-európai államokban is, ezért az árharcért a nyugat-európai fuvarozó vállalkozók a kelet-európai országokat teszik felelőssé, akik szolgáltatásaikat fokozatosan érvényesítik a harmadik országok közlekedésében.

Azonban hogyan ítélik meg maguk a belépő országok közlekedési vállalkozói a helyzetet a hat hónapos EU tagság után? A Magyar Szállítványozó Szövetség, az MSzSz közösen a Magyar Közlekedési Kiadóval Budapesten rendezett szakmai konferenciája egy kiváló alkalmat biztosított: utána menni ennek a kérdésnek. Magyar beszélgetőpartnereim differenciált képet rajzoltak. A szállítványozók panaszkodnak – hasonlóan német kollégákhoz – a jelentős bevételi veszteség miatt, amit a vámüzet nagy részének kiesése okoz. Hasonlóan az nyugat-európai verseny résztvevőkhöz, ezek a vállalkozók is póttüzeteket keresnek. A vámüzet kiesése helyett kompenzációt találhatnak logisztikai többletteljesítmények nyújtásával az ipari és kereskedelmi vállalkozóknak. Mindenesetre ennek feltétele, hogy a vállalkozásokban megfelelő logisztikai know-how-t építsenek ki.

Egy megnövekedett verseny fenyegeti a kelet-európai szállítványozókat a nyugat-európai konkurens cégek kihegyezett telephelyeiktől. Sok nyugat-európai szállítványozónak már most van európai, illetve világszerte működő hálózata. Ez szintén egy fontos követelmény a globálisan tevékenykedő megbízónak. Lépést tartani, ezt sok magyar vállalkozó felismerte, képes azonban az, aki kooperáció segítségével és stratégiai szövetséggel a globális hálózathoz bejárást szerzett. Joint Ventures vagy nemzetközi szállítványozó kooperáció-tagság segít ebben. Mialatt a legtöbb magyar szállítványozó deffenzíven cselekszik a magyar vállalkozóknak jó verseny esélyeik vannak a nemzetközi áruszállításban. Ezt mutatja a magyar teherautók számának jelentős növekedése, amik a határokon átvélő forgalomban vesznek részt. A magyarok profitálnak a gépkocsivezetők alacsony bérköltségéből és az átlagosnál alacsonyabb üzemanyag költségekből is. Vállalkozás, mint a Hungarocamion, hozzá ad ehhez egy fi-



Björn Helmke a budapesti konferenciánkon

atal autóparkot és egy kemény flottamendzsmenst, ahogy ezt egy előadás a szakmai konferencián mutatta. Egyetlen veszély: Románia és Bulgária EU-s felvételével 2008-ban még alacsonyabb költségstruktúrák jönnek a piacra.

A konferencia szintén megmutatta: a nagy erőfeszítések ellenére a kelet-európai vasútvállalatoknak van egy nehéz, megoldandó feledata. A közúti áruszállítás árcsökkenése miatt sok viszonylat gazdaságtalan lett, mindenekelőtt a rövid viszonylatokon. Ezt Magyarországon mindenekelőtt a Ro-La-ban lehetett észlelni. Általában azzal számolhatunk, hogy a kelet-európai vasúti áruszállítások a rövid viszonylatokban az áruszállítási mennyiséget a teherautókkal szemben elvesztik. Jövőjük azon áll vagy bukik, hogy meggyőző ajánlatokat tegyenek a határokon átvélő forgalomban és a tarifa-vonalokon.

A kibővített Európában nem minden esetben lesz minden „fair” versenyben elhatározva. Az európai végrehajtói és törvényhozói hatalomban eltérő törvények érvényesek. Brüsszelben egy komplex bürokrácia székel, akiknek a játékszabályaihoz az újonnan jövőknek először hozzá kell szokniuk. Ehhez számít egyeseknél a lobby-tevékenység minősége, amint azt a Budapesti Szállítványozási Konferencián több előadás is



MAGYAR
SZÁLLÍTMÁNYOZÓI ÉS
LOGISZTIKAI
SZOLGÁLTATÓK
SZÖVETSÉGE

Folyóiratunk támogatója:

a Magyar Szállítványozói és Logisztikai Szolgáltatók Szövetsége

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

Telefon: 266-6971 Fax: 266-7744

Überkapazitäten drücken auf die Preise

Spediteur-Konferenz „Transport 2004“ in Budapest

(hel) Der Wettbewerb auf den internationalen Transportmärkten ist für die ungarischen Speditionen und Transportunternehmen seit der EU-Erweiterung im Mai deutlich schärfer geworden. „Vor der EU-Erweiterung waren rund 10 000 ungarische Lastwagen im internationalen Verkehr im Einsatz. Jetzt sind es 19 000“, sagte Dr. Miklos Hinfner, Generalsekretär des Frachtführerverbandes MKFE, auf der vom ungarischen Spediteur- und Logistikverband MSzSz ausgerichteten Konferenz Transport 2004 in Budapest.

Da auch westeuropäische Unternehmen mehr Kapazitäten einsetzten, habe es einen Preisverfall von bis zu 20 Prozent gegeben. Darunter leidet der Kombinierte Verkehr, der Aufträge an die Straße verliert. Laut István Tomcsányi, Generaldirektor des ungarischen KV-Operators Hungarokombi, mussten bei der RoLa einige Angebote bereits eingestellt werden.

In Osteuropa werde die gleiche Entwicklung vollzogen, die in den alten EU-Staaten bereits seit Jahren in vollem Gange sei, analysierte Manfred F. Boes, Präsident des Deutschen Speditions- und Logistikverbandes (DSL), der als Ehrengast in Budapest dabei war. Der ehemals dominante Massengutsektor stagniert, die Sendungen werden immer kleinteiliger und zeitkritischer. Boes wies auf die gewaltigen Chancen hin, die sich den ungarischen Unternehmen in diesem Umfeld bieten. Auf Grund der dynamischen Wirtschaftsentwicklung in den Beitrittsstaaten werde der Logistikmarkt um rund 15 Prozent pro Jahr wachsen.

Für den Markterfolg sei der Aufbau

von hochwertigen Transportnetzen und Mehrwertdiensten entscheidend, betonte Boes. Dabei hätten auch Mittelständler eine Chance, die flexibel agieren und kundenindividuelle Angebote schaffen. Im Bereich der Netzwerklogistik sieht Boes Handlungsbedarf bei den Mittelstandskooperationen. Diese müssten sich gesellschaftsrechtlich verflechten, um zu straffen Entscheidungsstrukturen zu kommen.

Klaus Lippstreu, Vorstandsmitglied der Schenker & Co. AG, Wien, sagte für die kommenden Jahre eine Konsolidierungswelle im europäischen Güterverkehr voraus. Dies betreffe so-

wohl die Zahl der Marktteilnehmer, als auch die Verkehrsarten. „Einzelwagen und Streuverkehre werden sterben. Der Schienengüterverkehr wird sich auf Hauptmagistralen zwischen den großen Wirtschaftszentren konzentrieren“, sagte Lippstreu.

Imre Kovacs, Direktor bei MAV Cargo, sieht auch für sein Unternehmen die Notwendigkeit, sich im europäischen Schienengüterverkehr klar zu positionieren. Kovacs: „75 Prozent des Güterverkehrs auf dem Netz der ungarischen Bahn ist grenzüberschreitend. Wir müssen Verbündete finden.“ (DVZ 13.11.2004)



Diskutierten über den Güterverkehr in der erweiterten EU (von links): Manfred F. Boes, István Kautz, Präsident des ungarischen Spediteurverbandes MSzSz, und Schenker-Manager Klaus Lippstreu. Foto: Helmske

világossá tett. Egy meghatározó kritérium: milyen erősen lép fel a saját kormány a hazai szállítványozókért, fuvarozóvállalkozókért és a vasútért. Ha a nemzeti kormány jelentős súlyt ad a fuvarozó és logisztikai „branche-nak”, Brüsszelben is jó kártyái vannak a szakmáknak. Ha kis súlya van a nemzeti branchenak, fenn áll a veszély, hogy a brüsszeli sakkjátán egy paraszt áldozat lesz más érdekekért. Ezért nem csak egy európai, hanem egy erős nemzeti lobby is fontos.

Összegezve: a budapesti konferencia és a vállalkozói személyiségekkel lefolytatott beszélgetések hatásosan megmutatták az EU-belépés sok oldalú következményét a szállítványozó és fuvarozó vállalkozókra. Nemzetközi kooperáció, modern eszközök befektetése, munkabéreköltség-előnyök kihasználása és eredményes lobbimunka segíti a „nagy Európa” lehetőségét használni és a nem jelentéktelen rizikókat elkerülni.

A DVZ magyarországi képviselője: a Magyar Közlekedési Kiadó

VIII. Navigátor Bowling Kupa



Nem gondoltuk az első alkalommal, hogy a VIII. Navigátor Bowling Kupát selejtező verseny beiktatásával tudja csak megszervezni a Mobil Sport Kft. A legutóbbi, tavaszi versenyen a későn jelentkezők már csak kora délutáni időpontban tudtak gurítani, akkora volt az érdeklődés! Az új lebonyolítást persze még meg kell szoknunk, de nem akadt olyan – továbbjutott – résztvevő, aki panaszkodott volna az újabb gurítási lehetőség miatt. Mint ahogy a névadó szponzor, vagyis a Magyar Közlekedési Kiadó Kft. sem panaszodik, hogy a szepitőr és fuvarozó cégek között ilyen sikeres kezdeményezést támogathat.

Mielőtt a döntő végeredményét leközlönnék, engedtesék meg annyi nekünk, hogy mint minden szentnek, a mi kezünk is egy kicsit magunk felé hajoljon: a női versenyt immáron másodszor kiadónk titkárnője, *Slezák Gabi* nyerte! A gratuláció mellett a Magyar Közlekedési Kiadó csapata külön szeretné megköszönni neki azt, hogy a csapatverseny döntőjében még jobb eredményt gurított, mint az egyéni döntőben. Akkor nézzük az eredményeket.

A női egyéni verseny első helyezettje *Slezák Gabriella* (Magyar Közlekedés) lett összesítésben 219 fával. A második helyen *Haasné Tóth Éva* (Frans Maas Kft. 2.) 218 fával, a harmadik helyen *Horváth Éva* (Belsped Team Logistic) végzett 216 fával.

A férfi egyéni küzdelemben *Csikos Gergely* (Waberer's Hungarogolyó) nyert 333 fával. Második lett *Kurucz Tamás* (Argo Hungaria Kft.) 309 fával, s a harmadik helyet *Nagy Zoltán* (Mávtranszped 1.) szerezte meg 295 fával.

A csapatversenyben a *Hungarocamion 2.* számú csapata tartott: 1133 fával végeztek az első helyen. Második lett a *Belsped Team Logistic* csapata 1127 fával, s a harmadik helyen a *Masped Schenker Kft. 1.* számú csapata végzett 1120 találattal.



Dr. Hárskuti János interjúja a Navigátornak

A nyereség esélye



A budapesti repülőtér utas- és áruforgalma folyamatosan az európai átlagot meghaladó mértékben fejlődik. Idén várhatóan több mint 6 millió utas és több mint 70 ezer tonna áru fordul meg Ferihegyen. A Budapest Airport – nemrég megjelent közlése szerint – a vártnál eredményesebb évet tudhat maga mögött, és több stratégiai fejlesztést indított el 2004-ben. Szeptember elsején kezdődött el az 1-es terminál átépítése, és idén ősszel indult meg az új raktárbázis megépítésének előkészítése is. Utóbbi 2006-ra lesz kész. A Navigátor vendége dr. Hárskuti János, a társaság vezérigazgatója.

– *Nemrég megjelent, hogy a tervezettnél is magasabb nyereséget fog elérni a Budapest Airport Rt. Szokatlan, hogy egy állami vállalat ennyire nyereséges legyen. Mi a titok?*

– Több tényező együttállása kell ehhez. Az egyik, a forgalomnövekedés. A legfrissebb forgalmi adatok szerint idén átlagosan közel 30 százalékkal nőtt a ferihegyi utasforgalom. Tavaly ötmillió utas, az idén várhatóan 6,4 millió utas fogja használni a budapesti légikikötőt. A Ferihegyet használó gépek száma 25–27 százalékkal nőtt tavalyhoz képest. A reptereket jellemző másik fontos üzletág, a légiáru fuvarozás növekedése is 20 százalék körül várható. A forgalomnövekedés azonban önmagában nem elég magyarázat, hiszen a Budapest Airport Rt. nyeresége két és félszeresére nőtt. Idén az első kilenc hónapban bevételeink jobban emelkedtek, mint kiadásaink. Gyakorlatilag annyit költöttünk el idén szeptemberig, mint tavaly, viszont 19 százalékkal több bevételt tudtunk elkönyvelni. Szigorú és tudatos költséggazdálkodással sikerült megfogni kiadásaink egy jelentős részét. Ésszerűsítettük az üzemeltetési és informatikai működést, kevesebbet költöttünk anyagra, szolgáltatásokra általában. Az év első tíz hónapjában közel 25 milliárd forint árbevételt értünk el. A működés ésszerűségét és költséghatékonyságát jól jelzi a bevételeink és költségeink különbségéből adódó ún. üzemi eredmény változása is. Míg tavaly 2,3 milliárd volt ez az összeg, idén 5,7 milliárdról járunk most, a kilencedik hónap után. Még ennél is kedvezőbb képet mutat a Budapest Airport adózás előtti eredménye. A tavalyi 3,3 milliárdról 9 milliárdra szökött fel, sőt az év végére tervezett szintet – hiszen még csak 1–9 havi adatokról tudunk beszélni – is több mint másfél milliárd forinttal meghaladja. Ez azt is jelzi, hogy több előnyös pénzügyi döntést hoztunk.

– *Mi van a számok mögött? Más-képpen, a számokon túl, mi a hozadéka az idei évnék?*

– Az eredményes működés alapfeltevétele a reptér stratégiai fejlesztésének. Jók a pénzügyi eredmények, de ha a sikeres 2004-es évről kell beszélni, akkor ez csak egy szelete a tortának. A kedvező forgalmi és pénzügyi mutatók mellett kiemelkedően nagy eredmény, hogy hosszú távú stratégiai tervvel rendelkezünk, amely szintén 2004-ben készült el és került elfogadásra. Tudjuk, hogy mit akarunk az elkövetkező 5–10 évben, és azt is tudjuk, hogy hogyan fogjuk ezeket a célokat elérni. Kidolgoztuk és elfogadtattuk a ferihegyi repülőtér szabályozási tervét, ami 20–25 évre előre mutatja be Ferihegy fejlesztési koncepcióját. Idén beindultak – közel évtizedes „szünet” után – a stratégiai fejlesztések első beruházásai, és elkezdtük a 15–20 éves ferihegyi technika korszerűsítését. Szóval fejlődünk, mert Közép-Európa leggyorsabban fejlődő reptere szeretnénk lenni.

– *A Navigátor is hírt adott a készülő ferihegyi cargobázis fejlesztéséről. Mi indokolja a fejlesztést?*

– A repülőtereken nemcsak utasok fordulnak meg, hanem jelentős mennyiségű árucsomag is. A kevésbé látványos áru fuvarozás kezelése legalább olyan jelentős gazdasági tevékenység, mint az utasok kiszolgálása. A Budapest Airport Rt. által üzemeltetett Ferihegy sincs ez másképp; a repülőtér így azon túl, hogy a főváros – és a régió – egyik legforgalmasabb utas-központja, a nemzetközi áru fuvarozás területén is centrumnak számít. Sőt, figyelembe véve a légiközlekedési piac globális folyamatait és Magyarország kedvező gazdasági és földrajzi helyzetét, ki lehet jelenteni, hogy nagy lehetőségek vannak a légiáru szállításban, s ennek nyomán Ferihegy tágabb értelemben is központi szerepet játszhat. A globális cargo piac stabilan fejlődik. Valamennyi légiáruszállítványozó cég forgalomnövekedéséről számol be, s lassan kezd homályba veszni a cargo üzletág 2002-es zuhanórepülése. Az előrejelzések hosszútávú fejlődést jósolnak, évente 8–10 százalékos növekedéssel. A ferihegyi repülőtér légiáru forgalma 2004 első tíz hónapjában európai átlagot meghaladóan 20 százalékkal nőtt tavalyhoz képest, és a derű-

látás hazánk esetében még inkább indokolt. Magyarország földrajzi helyzete kitűnő; Európa közepén fekszik, számos jelentős kereskedelmi útvonal találkozáspontjában. Az EU csatlakozás is felértékelte Magyarországot, Budapest és így a Ferihegyi repülőtér jelentőségét: megnövekedett hazánk áru forgalma, amin sokat segít az egységes európai légi piac is. Május 1-jétől az EU keleti kapujaként négy EU-n kívüli országgal vagyunk határosak, akik rajtunk keresztül szállítanak. Nagy lehetőség áll előttünk: Dél-, Dél-Kelet-Európa irányában árukereskedelmi szempontból nincs igazi vetélytárs Budapestnek. Ez kínálja a lehetőséget, hogy Ferihegy Kelet-Közép-Európa logisztikai csomópontjává váljon. Ehhez azonban nagyszabású fejlesztésekre van szükség, hiszen a ferihegyi raktár bázis elérte teljesítőképessége határát.

A forgalomnövekedés által diktált fejlődés fenntartásához, mind mennyiségi, mind minőségi bővítésre, fejlesztésre van szükség. Most 8700 négyzetméter fejlesztésre szoruló, és idejélmúlt műszaki állapotú ingatlan áll rendelkezésre, mely a modern árukezelési eljárások alkalmazását nem teszi lehetővé. A ferihegyi raktárkapacitás elérte határát, hamarosan elfogy a fedett raktárterület és a manipulációs tér.

– *Ez azt jelenti, hogy nem a jelenlegi raktár bázist fejlesztik, hanem egy új központot hoznak létre?*

– Pontosan. A mostani bázis helyére legfeljebb egy modernebb és valamivel nagyobb épület tudnánk megépíteni. Szándékunk azonban az, hogy nem egy új raktár bázist építünk, hanem egy logisztikai központot hozunk létre, mely jól kiépített közmű kapcsolatrendszerrel rendelkezik, a legmodernebb infrastruktúrát vonultatja fel, mely a logisztikai folyamatokon túl az okmányolás és vámkezelés feladatait is gyorsan, helyben tudja ellátni. Éppen ezért olyan helyszínben gondolkodtunk, amely közel van a kifutópályákhoz és ahol további bővítésre is lehetőség nyílik. Olyanra, amely közel fekszik a közúti forgalomhoz is – hiszen a közúti csatlakozás az autópálya rendszerhez vagy a megépülő autópálya hálózathoz nagyon fontos. Az épülő

M0-ás sokat fog könnyíteni nemcsak Budapest közlekedésén, hanem a logisztikai forgalom lebonyolításában is.

– *Ha jól tudom ilyen területtel nem rendelkezik a reptér?*

– Saját területünk, ahol ilyen nagy beruházást képesek lennénk megvalósítani és megfelelel minden olyan feltételnek, ami a légoldali csatlakozást, illetve a közúti csatlakozást is megoldaná, nincsen. Éppen ezért külső helyszínben gondolkodtunk. Ehhez földet fogunk vásárolni, és várhatóan a jövő év elején elindulhat a beruházás is, melynek első lépéseként egy 19 ezer négyzetméter alapterületű raktár és 5 ezer négyzetméter irodát magában foglaló csarnok épül meg.

– *Hogy veszi majd fel a ritmust a Budapest Airport a regionális cargo versenyhelyzetben? Nincs elkésve Ferihegy?*

– A Budapest Airport Rt. nemcsak hogy felveszi a versenyt, hanem a nyereséssel indul a regionális versenyben. Az a feladatunk, hogy ebben a versenyben elől végezzünk. A vetélytársak (Bécs, Pozsony) számos olyan lehetőséggel nem rendelkeznek, amellyel a ferihegyi repülőtér rendelkezik. A bécsi reptér komoly pályakapacitás korláttal küzd. A Cargo forgalom bővítésében ez jelentős korlát lesz. Ebből a szempontból Budapestnek nagyon jó adottságai vannak, hiszen a budapesti reptér kifutópálya rendszere négyszer-ötször nagyobb forgalom kiszolgálását is lehetővé tenné. Ezentúl Budapest előnyösebb földrajzi fekvésű, mint Bécs vagy Pozsony. Dél és kelet felé szabad az út. A logisztikában fontos az idő, Budapestről lehet a legkönnyebben megközelíteni Közép-Kelet-Európa városait. A költségeket tekintve is előnyösebb pozícióban van Budapest, mint Bécs és Pozsony együttesen. Ez alatt a repüléssel összefüggő költségeket is értem, de ha ehhez még hozzáveszem a munkaerő árát, illetve az összes többi járulékos költséget, akkor azt gondolom, hogy egy választási lehetőség előtt álló logisztikai cég számára Budapest kedvezőbb lehetőségeket kínál. Összefoglalva: a nyereséssel indulunk el ebben a versenyben.

Kóka János miniszter interjúja a Navigátornak

A közlekedés fejlesztése nemzeti ügy

Kóka János harmadik hónapja gazdasági és közlekedési miniszter. A 32 esztendő óta tárcavezető mindeddig informatikai menedzserként volt ismert. Végzettségét tekintve orvos, de már egyetemistaként is az Elender Computer foglalkoztatta, ahol volt kereskedelmi, később ügyvezető igazgató, majd legutóbb vezérigazgató. Tavaly óta az Informatikai Vállalkozások Szövetségének elnöke. 2000-ben az év informatikai menedzsere. Becsült vagyona 2,7 milliárd forintra tehető, így bekerült a legvagyonosabbak 100-as toplistájára is. Miniszteri kinevezését követően érdekeltségeinél lemondott tisztségeiről.

A közlekedés fejlesztése nemzeti ügy – hangsúlyozta parlamenti debütáló beszédében, és meggyőződéssel vallott véleményét megismételte a Navigátornak adott interjújában is. Szép hagyomány lapunk történetében, hogy a karácsonyi számban a közlekedési tárca vezetője nyilatkozik az év eseményeiről, gondjairól és feladatairól. Kóka János elődeihez hasonlóan készségesen vállalkozott az interjúra, és miniszteri dolgozószobájában céljairól, elképzeléseiről nyilatkozott lapunk vezetőinek.

– Sokszor felvetődött már szakmai körökben, hogy a közlekedés nem kap elég figyelmet a közös tárca keretein belül. Ön hogyan ítéli meg, jó helyen van a két nagy terület egy vezetése alatt?

– Kétféle véleményem van, ami nem egy funkcionális vélemény, és talán opportunizmusnak hangzik. Az első úgy szól, ha ez így van, akkor igyekezzünk mi, közlekedési és gazdasági politikusok, közlekedési és gazdasági szakemberek, vezetők és beosztottak egyaránt ebben a környezetben sikeresek lenni. Abból bizonyosan nem sült ki semmi jó, ha folyamatosan az esetleges sérelmeket hangoztatjuk.

Ami a struktúrát illeti, arról az a véleményem, hogy Magyarországon az autópálya-építés, a vasút nem pusztán közlekedési kérdés, hanem nemzeti fejlesztési, stratégiai kérdés. Azt szoktam mondani, hogy ha én például a Nyírségbe szeretnék befektetőket hozni és valahol félúton vége szakad az autópályának, akkor a befektető minden bizonnyal meggondolja magát és visszafordul, mert nem jut el a rendeltetési helyére gyorsan sem ő, sem pedig az áruja. De a vasút, vagy a hajózás tekintetében is ugyanez a helyzet.

Vagy mondhatnám azt, hogy ma már hiába hivatkozunk Magyarország egyedülálló geográfiai elhelyezkedésére, a logisztika ennél sokkal többről szól, arról, hogy jól megközelíthető utakon, vasúton, egyéb módon jól elérhető logisztikai központok létesüljenek. De ezek a logisztikai központok ma már nem csak közlekedési létesítmények, hanem legalább annyira ipari, gazdasági létesítmények. Sőt, a tudásalapú gazdaság letéteményesei is, miután informatikai, távközlési szolgáltatások is tartoznak hozzájuk. Tehát számomra a közlekedés az ország gazdaságfejlesztésének, Magyarország előre menetelésének és európai uniós felzárkózásának, sőt, ami ettől több, az Európai Unióban lévő országok közül a kiemelkedés lehetőségének nagyon fontos eszköze. Emellett nyilvánvalóan nagyon sok fontos közszolgálati funkciót is ellát. Koncentráljunk, és a kötelező feladatok között tartsuk számon a pályakorszerűsítést, az útfejlesztést, -karbantartást, a közszolgáltatási feladatokat.

– Korábban önt csak gazdasági miniszteri megnyilvánulásából ismertük, a parlamenti vitanapon elmondott beszéde alapján úgy érezzük, hogy ön erős közlekedési miniszter lesz. Egyet ért ezzel?

– Én a gazdaság fejlesztésére, Magyarország fejlesztéspolitikájának kidolgozására és végrehajtására „szerződtem”. Nem választható el egymástól a közlekedés és a gazdaság, s az előbbin belül nem lehet különválasztani a fontossági sorrendben a légiközlekedést, a vasutat, közutat, hajózást. Nyilván mindegyik másért fontos. Ha a kérdés az, hogy én olyan miniszter leszek-e, aki erősen koncentrálna az ország gazdaságpolitikáját meghatározó vala-

mennyi tényezőre, és semmit nem hagy figyelmen kívül, akkor igen a válaszom.

– Néha az az érzésünk, hogy a közlekedés a politika szolgálólánya. A választások előtt, illetve politikai konfliktusok esetén mindig nagyon nagy hangsúlyt kapnak az autópálya-építések, s ebből ön is kapott némi ízelítőt a politikai vitanapon. 2006-ban hasonló csata várható, mennyire készült fel erre?

– Az autópályákkal kapcsolatban az a kérdés, hogy szükség van-e rájuk? Miután mindannyian tudjuk, hogy igen a válasz, s erre még egy kormányprogram is van, adódik egy másik kérdés. Ez az európai konvergenciaprogram, amelynek nyomán az európai monetáris unióba kerülhetünk, s akarjuk-e ezt? Erre is igen a válasz, tehát nekem a pénzügyminiszterrel együtt meg kell keressem azokat a finanszírozási instrumentumokat, amelyekből ezek az autópályák megépíthetők.

A PPP két szempontból is jó megoldás. Egyrészt lehetővé teszi, hogy ilyen szűk forráshelyzetben is megépíthetők legyenek az autópályák, és ezzel növeljék az ország versenyképességét. Másrészt, így nem autópálya-szakaszokat veszünk, hanem olyan szolgáltatást, amely megfelelő módon vehető igénybe. A felhasználóknak pedig az számít, hogy hova, milyen minőségű autópályán és mennyiért jutnak el. Az összes többi politikai dulakodás, politikai kérdés. Itt az a fontos, hogy versenyben, átlátható módon, tisztán megfogalmazott célok érdekében történjen a pályázat. Így fog történni. Ha valakinek ez nem tetszik, akkor ne politikai oldalról támadja, hanem tegyen le olyan alternatívát, amely szerint: hogyan lehet még más módon autópályát építeni?

– Jól gondoljuk, hogy eddigi megnyilvánulásai alapján ön nem politikus tárcavezetésre „szerződött”, hanem szakminiszternek?

– Ha felállítunk ilyen kategóriákat, akkor valóban igaz ez a megállapítás.

– Említette a forráshiányt, ami nemcsak az autópálya-építésekre igaz, hanem például a magyar vasút egészére is. Milyen megoldás várható, illetve miként képzelel el a privatizációs folyamatot a két vasúttársaságnál?

– A vasút sok tízéves strukturális terhet hordoz, ami időről időre gondot



okoz a kormányoknak. Nem várható egyetlen minisztertől sem, hogy ezeket a problémákat egy csapásra megoldja, főként nem egy pár hete hivatalban lévőtől. Meg kell ismernem ezeknek a problémáknak a természetét, hogy fejlesztési, gazdaságossági, hatékonysági, szociális, politikai, közlekedéspolitikai, funkcionális, európai uniós, valamint a tulajdonosi hovatartozás szempontjából megfelelő döntést tudjunk hozni. Elindult ez a folyamat, aminek a megkoronázása a Nemzeti Vasútfejlesztési Kerekasztal létrehozása. Ebben azok a gazdasági szereplők, akik a vasút fejlesztésében érdekeltek, elmondhatják az érveiket.

Ebből kiindulva majd próbálom meghatározni azokat a döntési pontokat, amelyekhez a politikát partnerül hívom, hiszen politikai és szociális kérdés az, hogy mi történik majd a mellékvonalakkal. Nem annyira politikai, inkább gazdasági kérdés, hogy vajon az áruszállítást privatizáljuk-e? Most hajlok arra, hogy ennek mindenképpen a liberalizáció útján kell végbe mennie. De például azt én egymagamban nem, csak a politika segítségével tudom végigvinni, hogy hogyan válik szét a pályavasút, a szabályozás, a for-

galomirányítás, a személyszállítás, az áruszállítás, illetve a magas hozzáadott értékű szállítási termékek, mint például az Inter City és a nemzetközi szállítmányozás.

Ha sikerül végigvinni ezt a folyamatot, akkor sem fogom tudni megoldani másfél év alatt a vasút összes problémáját, de egy világosan látható tervet fogunk letenni, ami nem hat-hét egymástól különböző, de nagyon erős érveket ütköztet minden egyes ponton, hanem valamiféle egységes irányba koordinálja a vasút fejlesztését. Ézért szoktam meglehetősen indignálva reagálni arra a kérdésre, hogy mi lesz a MÁV vezetésével. Miután elkészül ez a terv, ahhoz lehet vezetést választani, vagy lecserélni az eddigit, vagy az egészet, vagy egy részét megerősíteni.

– *A magyar közlekedés rendszerváltás utáni története személyi változások története.*

– Ez sajnálatos, de ez most egy új kormány. Én nem abban gondolkodom, hogy ki, milyen személyeket szeretne ott látni. Én abban gondolkodom, hogy mik a feladatok, s ezekhez kik a megfelelő személyek. Mert képzeljük el azt a nagyon fajsúlyos szakembert, akinek kialakult elképzelése van, hogy példá-

ul merrefele kellene vinni a magyar vasutat. Mondjuk arrafele, hogy számoljuk fel a mellékvonalakat, vagy éppen arra, hogy egy centit se számoljunk fel, vagy adjunk el mindent, ami eladható, vagy éppen semmit se. Majd a stratégiai munka során osztok-szorok, és azt mondom, hogy ennek az ellenkezőjét szeretném. Hogy várhatom el ettől a karakteres, nívós felkészült vezetőtől, hogy ő, a saját elveivel szemben végrehajtsa az én elképzeléseimet?

Tehát azt mondom, ha megvan a feladat, akkor ehhez kell a megfelelő szakembereket összegyűjteni. Ennek megfelelően fogom végrehajtani a szervezeti, személyi változásokat a MÁV-nál. A stratégiai programhoz keresünk menedzmentet, de nem szeretném, ha bárki azt hallaná ki ebből, hogy szeretnék a menedzmenttől megszabadulni, nincs ilyen prejudikáció, mert még nem tárgyaltam erről senkivel. Amikor személyi kérdések szóba kerültek formálisan, vagy informálisan, akkor azt mondtam, hogy első a stratégia és ehhez tartom magam.

Kiss Pál–Rákos József
Fotó: Kiss Árpád

Interjú Wáberer Györggyel, az Év Vállalata, a Waberer's Holding Logisztikai Rt. elnök-vezérigazgatójával

Szenvedélyem a cégcsoport építése



Navigátor: *Tavaly ilyenkor az egész szakma aggodalommal készült az Európai Unióhoz való csatlakozásra. Világos volt, hogy a korábbiaknál bonyolultabb feltételek mellett ádáz verseny kezdődik: a külföldi fuvarozók és szállítmányozók betörnek hagyományos piacainkra, a hazai vállalkozások pedig megszorodnak. Hogyan élte meg ezt a helyzetet a piacvezető vállalat?*

Wáberer György: Cégcsoportunk csaknem két éven át következetesen készült az EU csatlakozásra, és mire az bekövetkezett, mi már készen álltunk. Számunka az volt a minimális cél, hogy képesek legyünk a magunk javára fordítani az integrációs piac által kínált lehetőségeket, amit csak úgy lehetett elérni, ha előbb semlegesítjük a csatlakozásból fakadó veszélyeket. Ezért minden lépésünket alávettük a versenyképesség és az eredményesség kritériumainak. A felkészülés jegyében vásároltuk meg például a Hungarocamion Rt.-t, és ezzel megteremtettük a versenyhez szükséges üzemméretet. Az ezt követő integrációt úgy hajtottuk végre, hogy az egységes vállalati informatikai rendszer, a vállalatirányítás struktúrája, az adminisztráció, a környezetvédelmi és minőségbiz-

tosítási rendszer megfeleljen az uniós elvárásoknak.

A felkészülés két éves időszakában kezdtük meg a BILK beruházás megvalósítását. Világos volt számunkra, hogy fő tevékenységünket, a fuvarozást és a szállítmányozást, legintenzívebben a komplex logisztikai szolgáltatások támogathatják, és az is vitán felül állt, hogy ezen szolgáltatások piaca a csatlakozást követően éppen a verseny élesedése miatt robbanásszerűen növekedni fog.

Versenyképességünk javítása érdekében elkezdtünk egy három éves flotakorszerűsítési programot. A csatlakozás pillanatában már a miénk volt Európa legfiatalabb és legkorszerűbb vontatóparkja. Valamennyi kamionunkat felszereltük GPS járműkövető berendezésekkel, és ezzel Európában vezető pozíciót vívtunk ki magunknak.

Navigátor: *Beigazolódtak-e üzleti várakozásaik?*

Wáberer György: Többnyire igen. Vállalatunk számára jelentős gazdasági előnyt jelent a csatlakozás. Mindannyiunk, az egész szakma számára jó érzés, hogy a csatlakozás révén immáron határok nélkül tudunk az EU orszá-

gain belül közlekedni. A mi gépkocsi-vezetőink idén kivétel nélkül könnyedén átjutottak a határátkelőkön, nem volt rá példa, hogy akár egy fél, vagy egész napos várakozással kellett volna számolniuk. A többlet idő pedig több mint 10%-kal növelte nálunk a megtett kilométerek számát. Ugyanakkor idei növekedésünk 50%-át az Unión belüli fuvarozásoknak köszönhetjük, például Németország, Franciaország vagy az Olaszország és Spanyolország közötti fuvarozással. Ez azért is fontos eredmény, mert a csatlakozás óta megduplázódott a licenccel rendelkező hazai vállalkozók száma, és a verseny itthon is valóban kieleződött.

A versenyképesség és az eredményesség növelése tekintetében elért eredményeinket jól tükrözik az idei fejlődés számai: a tavalyi 57,1 milliárd forintos árbevétel a csatlakozás első évében várhatóan több mint tíz százalékkal növekszik, és elérheti a 64 milliárdot. Az adózás előtti eredmény szintén kétszámjegyűnek ígérkezik.

Navigátor: *A Waberer's Csoport meg is kapta az „Év Vállalata 2004” díjat a Magyar Kockázati és Magántőke Egyesülettől. Tudomásom szerint a*

díj hét éves történetében a fuvarozási ágazat még nem jutott ilyen elismeréshez.

Wáberer György: Nagyon örülünk a díjnak és annak, hogy az egyben elismeri a szakma hazai fejlesztéséért és integrálásáért tett erőfeszítéseinket is. Teljesítményünkhöz hozzájárultak ugyanis azok a kisebb magyar vállalkozások, alvállalkozóink is, akik az általunk megkövetelt magas színvonalon teljesítik a megbízásokat. Ugyanakkor büszke vagyok saját, magasan képzett és tapasztalt gépkocsivezetőink, irányítóink, informatikusaink, a vámszolgáltatásban dolgozó kollégáink, logisztikai szakembereink együttes munkájára is. Velük együtt, közösen sikerült elérniük, hogy a 2004. évben megtett csaknem 200 millió kilométert a nemzetközi iparági átlagnál csaknem 20 százalékkal magasabb rakottsági mutatók mellett, halálos kimenetelű baleset nélkül, pontosan teljesítsük.

Navigátor: *Az üzemméret növelés, az informatikai fejlesztés, a flottafiatalítás ehhez azonban önmagában nem elegendő. Sok függ az emberi tényezőtől. Milyen vezetési módszerekkel ambicionálja közvetlen munkatársait?*

Wáberer György: Minden üzletág vezetőjétől ugyanazt a teljesítményt várom: évente 25–30 százalékos növekedés elérését. Ez nagyon magas elvárásnak tűnhet, de a mi tapasztalataink azt mutatják, hogy a jelen piaci viszonyok között elérhető. Természetesen ez nehezebb azokban az üzletágakban, ahol már most is magas forgalmi eredményeink vannak. Ilyen esetekben akvizíciókat hajtunk végre, amelyek alapján a cél elérése mégis lehetséges. A cégcsoport menedzsmentje csaknem egy évtizede szinte változatlan, azaz kollégáim hozzá vannak szokva a terheléshez és élvezik a kihívásokat. A mi eredményeinket ugyanis csak ilyenfajta fanatizmussal lehet elérni.

Fejlődésünknek újabb impulzust adott az a partneri kapcsolat, amelyet idén egy kockázati befektetővel, a világ egyik legnagyobb magánbefektető csoportjával, az AIG Capital Partners New Europe Fund-dal létesítettünk. Üzleti partnerünk számára ugyanolyan fontos a növekedés és az eredményesség, mint a mi számunkra. Teljes egyetértés van köztünk abban, hogy a nemzetközi piaci versenyben csak nagyfokú elkötelezettséggel és dinamizmussal lehet eredményt elérni.

Cégcsoportunk sok vezető munkatársat nyer az egyetemekkel való közvetlen kapcsolata révén. Több friss diplomást veszünk fel, mint amennyire szükségünk van. Ez lehetővé teszi, hogy közvetlen tapasztalatok alapján

válasszuk ki azokat, akik vezetővé válhatnak. Ősztöndíjakkal támogatjuk a tehetséges fiatalokat azzal a céllal, hogy a legjobbak a Wáberer's-nél dolgozzanak

Navigátor: *Térjünk vissza az akvizíciókhoz és a cégalapításokhoz. 2004 bővelkedett eseményekben.*

Wáberer György: Idén júliusban megvásároltuk a Transporta Kft. 100 százalékos üzletrészt. A cég árbevétele tavaly 2,5 milliárd forint volt. Átvételével elsősorban a belföldi disztribúció piacán erősítettük jelenlétünket, és tevékenységi körünket is bővített gyorsposta szolgáltatással, valamint tartályos gázfuvarozással. A tranzakció lehetővé tette számunkra, hogy átvesszük a promt igények rövid határidővel történő szállításának piacvezető pozícióját. Flottánk a Transporta csaknem 150 járműjével – köztük speciális, például gázszállításra alkalmas kamionokkal, hátsó emelőfalas és fedélzeti darus, valamint nehézgépjárművekkel – bővült.

Spanyolországban leányvállalatot alapítottunk a harmadik országba irányuló fuvarszervezésre, és ugyanez a tervünk további 5 európai uniós országban a 2005-ös év első félévében. Ezek közül a Wáberer's németországi képviselője áll a legközelebb a megvalósításhoz. A székhelyválasztáson már túljutottunk. E tekintetben gondosan körültekintőek vagyunk, hiszen az új iroda székhelyének nemcsak a bilaterális/kétoldalú közlekedés lebonyolítására kell alkalmasnak lennie, hanem funkcionálisát tekintve egyben ugródeszkaként is kell, szolgálnia az EU-n belüli területekhez.

Jelentősen fejlesztettük romániai vállalatunkat is: 40 korszerű vontatóval és a hozzájuk tartozó pótkocsikkal egészítettük ki az ott működő flottát, és alaptőke-emelést is végrehajtottunk. Romániai felkészülésünk összefügg keleti szomszédunk 2007-re tervezett uniós csatlakozásával. Románia és Bulgária belépése biztosan átrendezi majd a fuvarozási piacot. Mi már most dolgozunk azon, hogy jó pozícióból adjunk válaszokat az akkori kihívásokra.

Sokszor kérdezik tőlem, hogy miért alkalmazunk hazai vállalatainknál már ma is romániai sofőröket? Ennek kevés köze van Románia jövőbeni EU-s csatlakozásához. Sajnos, egyszerűen kevés a képzett, tapasztalt magyarországi sofőr, és a mi fejlődésünk megköveteli a megrendelői igények azonnali kielégítését.

Navigátor: *Tudomásom szerint a Wáberer's bővíti a már ma is jelentős disztribúciós hálózatait és szolgáltatá-*

sait. Milyen újabb területek kerültek a cégcsoport látókörébe?

Wáberer György: Ilyen hálózatok telepítését Magyarországon kívül kizárólag Közép- és Kelet-Európában tervezzük. Jól ismerjük ezeket a piacokat, ezáltal előnyre teszünk szert nyugat-európai cégekkel szemben. Szlovákiában tervezzük például egy országos disztribúciós hálózat működtetését.

Navigátor: *A magyar gazdaság hagyományosan tőkehiányban szenved és erre eddig az uniós csatlakozás sem hozott megoldást. A Wáberer's kivétel? Hogyan képes a cégcsoport ezt a folyamatos akvizíciót, expanziót, fejlesztést finanszírozni?*

Wáberer György: Növekedésünk alapja továbbra is a megtermelt nyereség és a beruházások amortizációja. Ez a stratégia az elmúlt 11 évben jól bevált. A növekedés meggyorsítására azonban a cégcsoport ez év elején partneri kapcsolatban lépett az AIG New Europe Fund-dal. Ennek a társaságnak a támogatásával optimálisan kihasználhatjuk lehetőségeinket.

Navigátor: *Milyen várakozásokkal tekint a 2005. év elé?*

Wáberer György: Az elmúlt időszakban az olajárak drasztikus növekedését éltük át, és az ebből fakadó költség-növekedést nem tudtuk teljes egészében megbízóink felé érvényesíteni. A költség-növekedésre csak a hatékonyság növelésével adhatunk jó választ. Egy évvel ezelőtt jelentettük be egyedi ügyfélkiszolgálási eljárásrendszerünket, a WABERER'S OPTIMUM SOLUTION®-t, amely eredményesen bizonyult a logisztikával összefüggő költségek csökkentésében és a hatékonyság növelésében ügyfeleinknél és a mi oldalunkon egyaránt. Ezt az eljárást a jövőben még szélesebb körben kívánjuk alkalmazni. A cégcsoport hatékonyságát növeli az a körülmény is, hogy hasznosítani tudjuk a BILK Logisztikai Rt. és a BILK Kombiterminál Rt. által képviselt előnyöket a kombinált fuvarozás területén. Meggyőződésem, hogy a fuvarozás jövője a kombinált megoldásokban van.

Navigátor: *Nyílt titok, hogy a Wáberer's a tőzsdére készül. Mikorra tervezi a társaság ezt a lépést?*

Wáberer György: Úgy látom, a cégcsoport hamarosan eléri azt a nagyságrendet, amely logikussá és szükségessé teszi a tőzsdére való kilépést. A dátum azonban sok tényezőtől függ: a gazdaság általános fejlődésétől, a pénzpiac alakulásától, az árfolyamhatásoktól és még sok makrogazdasági tényezőtől.

Navigátor: *Köszönjük a beszélgetést.*

Hajdú Csaba a vezérigazgató-helyettes

2005: akvizíciók, felkészülés a tőzsdei bevezetésre



Hajdú Csaba szeptember óta a Waberer's Holding Logisztikai Rt. általános vezérigazgató-helyettese és a Hungarocamion Rt. vezérigazgató-helyettese. A Navigátornak a magyar fuvarozási-szállítványozási ágazat, valamint a komplex logisztikai szolgáltatások piacát vezető vállalat egyik új, meghatározó jelentőségű vezetője beszélt feladatairól és eddigi életútjáról.

Navigátor: Mi a feladata a Waberer's-nél vezérigazgató-helyettesként?

Hajdú Csaba: Wáberer György elnök-vezérigazgató közvetlen munkatársaként a cégcsoport 23 hazai és 5 külföldi tagvállalatának operatív irányítása. Felelősségem kiterjed a Hungarocamion Rt. vezérigazgató-helyettesi teendőinek ellátására is. A cégcsoport töretlen fejlődését szolgáló pozitív feladatokat erősítem, feladatom az irányítás hatékonyságának és strukturáltságának további javítása.

A cégcsoport jelenleg is aktívan terjeszkedik az Európai Unióban: nyáron Spanyolországban alapítottunk vállalatot, legközelebb Szlovákiában, majd Németországban, Belgiumban, Franciaországban, az Egyesült Királyságban és Olaszországban hozunk létre elsősorban fuvarakvizíciós tevékenységekre összpontosító vállalkozásokat: Jelenleg az európai ranglistán a 19. helyet foglaljuk el, ami nagyon előkelő pozíció, de elégedettségre még nem ad okot. A piaci verseny a következő években élesedni fog, amire nekünk további fejlesztésekkel, terjeszkedéssel és belső folyamataink korszerűsítésével kell felkészülnünk. A közvetlenül előttünk álló feladat a tőzsdei bevezetés, amire alkalmas gazdasági környezetben, talán a jövő évben kerül sor.

Navigátor: Hogyan kezdte pályafutását, és hogyan került Ön a Waberer's Csoporthoz?

Hajdú Csaba: Elég messziről indultam földrajzilag és szakmailag egyaránt, pályafutásom során azonban egyre közelebb kerültem a közlekedési ágazathoz, azon belül a fuvarozáshoz.

Miskolcon végeztem középiskolai tanulmányaimat, majd a Kereskedelmi és Vendéglátóipari Főiskola szolnoki tagozatán szereztem kereskedelmi üzemgazdász diplomát 1987-ben. A kereskedelem mindig is vonzott, így amikor lehetőség kínálkozott arra, hogy a Borsodi Vegyi Kombinát kereskedelmi irodáján elhelyezkedjek, egy percig sem haboztam. Szerencsém volt, mert a BVK nemcsak érdekes munkakört biztosított, hanem támogatta továbbtanulásomat is. 1988-ban felvettek a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem kereskedelmi és áruforgalmi szakára.

Időközben azonban a BVK-ban is egyre felelősségteljesebb feladatokat



kaptam: először pénzügyi csoportvezető lettem, később a privatizációs irodán dolgoztam a vezérigazgató-helyettes közvetlen irányítása alatt.

Navigátor: A vegyipar elég távol áll a fuvarozástól és a logistikától egyaránt.

Hajdú Csaba: Számomra látszólag egyenes út vezetett a vegyipari karrier felső régióiba, egy véletlen azonban közbeszólt. 1992-ben felfigyeltem egy újsághirdetésre: az Állami Vagyongazdálkodási (ÁVÜ) keresett privatizációban már gyakorlattal rendelkező közgazdászokat. Gondoltam, úgysem az utcáról vesznek fel ilyen posztra embereket, úgyhogy jelentkeztem. Felvettek. Először az Informatikai Irodán dolgoztam, ahol a Privatizációs Információs Rendszer (PIR) megvalósításában vettem részt, majd átkerültem az Ipar IV. Privatizációs Igazgatóságra, ahol elsősorban építőipari cégek vagyonvédelmi és értékesítési tranzakcióival foglalkoztunk. A Volán Tefuval kapcsolatos ismereteim is erre az időszakra nyúlnak vissza, mivel az ÁVÜ-t – mint jogi személyt – én képviseltem a társaság igazgatóságában.

Továbbra is kiemelt fontosságot tulajdonítottam ismereteim bővítésének,

s így az első adandó alkalommal jelentkeztem a Magyar Brokercépző Alapítvány tőzsdei szaktanfolyamára, amelynek elvégzését követően sikeres vizsgát tettem. Az ÁPV Rt. létrejöttét követően a Közlekedési és Infrastruktúra Igazgatóságra kerültem ügyvezető igazgatóhelyettesként. Elsősorban az akkor tartós állami tulajdonban maradónak tekintett személyszállító Volán vállalatok felügyelete volt a feladatomban.

Navigátor: Hogyan került kapcsolatba a Waberer's Csoporttal?

Hajdú Csaba: 1999-ben kért fel Waberer György arra, hogy a Volán Tefu Rt.-t pénzügyi tanácsadóként segítsem. A kihívás nyilvánvaló volt: egy dinamikus terjeszkedésre készülő, nagyon eredményes és ambiciózus cég folyamataiba kapcsolódhattam be. Megtiszteltetés számomra, hogy olyan cégek akvizíciójának előkészítésében vehettem részt, mint a Delta Sped, a RoyalSped, a Hungarocamion, vagy a Vámkapu. A hirtelen nagyra nőtt cégnél persze más típusú feladataim is voltak, például a beszerzési tenderek kiírása, az eredményesség optimalizálásához szükséges javaslatok kidolgozása, a további privatizációs és akvizíciós lehetőségek vizsgálata. A megvalósult

sok-sok tranzakció közül mégis a legbüszkébb a BILK projektre vagyok, amelynek kidolgozásában és megvalósításában aktívan közreműködtem.

A cégcsoportnál 2003 júliusában például lehetőséget kaptam arra, hogy a Waberer's méretéből és piacvezető szerepéből fakadó egyik tevékenységet céggé alakítva az egyik tagvállalat ügyvezető igazgatója legyek. A Truck Rent Kereskedelmi és Szolgáltató Kft. tartós bérleti konstrukcióban kínál vontatókat, illetve szerelvényeket alvállalkozóknak. A kft. ugyanakkor küldetésének tekinti a Waberer's iparági integráló szerepének megvalósítását is: nyilvánvaló, hogy a kisebb vállalkozások csak akkor maradhatnak talpon az európai uniós versenyben, ha megfelelő színvonalú eszközökkel, jó fuvarrelátottsággal, megfelelő felkészültséggel mellett vannak jelen a piacon. Azt, hogy a Truck Rent törekvései a piac tényleges igényeire adnak pozitív választ jól mutatja, hogy az alig egy éve alapított vállalkozásnak jelenleg már közel 80 modern szerelvénye van, és nettó értékesítési árbevétele megközelíti a 400 millió forintot.

Navigátor: Új beosztásában sok sikert kívánunk.

Gyorsabb a fuvarozónak, olcsóbb a megbízónak

Tedd, amit tudsz, ott, ahol vagy, azzal, amid van



A roosevelt-i gondolat fogalmazódott meg Juhász Veronika vámigazgatóban (Hunгарocamion Rt.), amikor pályájáról, munkájáról, a vámunióhoz csatlakozással kialakult helyzetéről nyilatkozott lapunknak. Idén május elsejével véget ért a vámszakma fénykora, új időszak kezdődött: más úton-módon kell érvényesülni. – Megtaláltuk a jövőt, a lehetőségeket a kieső tevékenységek pótlására, és továbbra is életképesek vagyunk – bizakodik az igazgatóasszony.

– Idén harminc éve, hogy közgazdász diplomával beléptem a HC-hoz. Közlekedés szakon, tervező-elemző szakágazaton végeztem, és már az egyetemi évek alatt itt töltöttem a nyári gyakorlataimat. Kötődésem szoros a céghez. Sok kihívást, megpróbáltatást éltem át, kudarccal, sikerekkel egyaránt. A három évtized alatt többféle területen kaptam feladatokat. Foglalkoztam üzletpolitikával, 1981-86-ig Moszkvában képviseltem a közúti fuvarozási üzletágat, hazajöve vállalkozásokat alapítottam a HC-n belül, műszaki koordinációs vezető is voltam. 1990-ben megbíztak a vám üzletág létrehozásával a HC meglévő és jól működő Hungária Határspedíciós Hálózatának fejlesztése révén. Az eltelt tizennégy év alatt évről-évre jelentős bővüléssel járultunk hozzá a HC eredményeihez – egészen az EU-tagság kezdetéig.

Ahogy a rendszerváltás idején a monopol helyzetünk elvesztésekor, úgy most is új körülmények között, erősödő piaci versenyben kell megállni a helyünket, és nem kerülhetjük el a mindennapos küzdelmeket. A várakozásoknak megfelelően negyedére esett vissza a vámkezelési szakma korábbi forgalma, gyakorlatilag a vámunió kívüli kereskedelem szintjére. Készültünk ugyan rá, átélni mégis katartikus élmény volt. Váratlanul ért bennünket, hogy a megbízások csökkenésével nem hagyták el a szakmát a korábbi vámügynökök, a szolgáltatási túlkínálat így folyamatosan lejjebb szorítja az árakat, amelyek már nem mindig értékarányosak. A nehézségek ellenére mégsem maradunk el célkitűzéseinktől.

A megváltozott helyzet nyilvánvalóan átírta üzletpolitikánkat. Már előzetesen felmértük az új igényeket, amelyekhez igazodva új hálózatot alakítottunk ki; alkalmazottaink továbbképzésével immár otthonosan mozgunk az extrastat/intrastat adatbevallások készítése terén, ismerjük az uniós vámkezelési sajátosságokat, ÁFA-raktárakat hoztunk létre. Sajnos 33 irodánkból 15, 300 munkatársunkból 165 fő maradt. Ebben az évben számomra a létszámleépítés volt a legkeményebb megpróbáltatás, személyesen is megrázott minden egyes döntés.

Három alapszolgáltatásunk arra a célkitűzésünkre épül, hogy a határon segíteni szeretnénk a tranzit gyors áthaladását. Az áru gyors célba jutása



mind a kereskedők, mind a fuvarozók közös érdeke, és egyszerű megoldásokkal igyekszünk gördülékennyé tenni a folyamatokat. Az egyik ilyen a TIR Carnet-val érkezők gyakran hiányos vagy nem megfelelő adatainak pótlása, helyesbítése, elektronikusan továbbítva a vámhatóságnak, hogy ott már csak ellenőrizni és jóváhagyni kelljen. Tény, hogy expedíció igénybevétele nem kötelező, hiszen például a továbbítás önmagában nem igényel külön szolgáltatást, ám annál inkább, ha rosszul állították ki az okmányokat, mondjuk, nem tartalmaz tarifaszámot, vagy az árumegnevezés túl általános. Szomorú, hogy az adatrögzítési díj kapcsán bekövetkezett eseti túlkapások konfliktust szültek (a határon pillanatnyilag valósággal tiltják a szolgáltatás nyújtását), de bízunk a helyzet békés rendezésében, és hogy sikerül megértetnünk az érintettekkel, hogy nem akadályozzuk a tranzitot, hanem épp ellenkezőleg: csökkentjük a várakozási időt.

A másik nagyvolumenű szolgáltatásunk az EU által kedvelt, könnyen ke-

zelhető tranzitgaranciajegy nyújtása a TIR Carnet helyett. Célunk azonban az, hogy – az előző két alapszolgáltatás nagyságrendjét túlnőve – a végleges szabadforgalomba hozatalt is véghez vihessük Magyarország közúti határain. Maga a hagyomány, vagyis a vámudvarokhoz való ragaszkodás, illetve a kezdeti időkben még nem kellőképpen felkészült határszemélyzet (pénzügyőrök, speditőrök) gátolták ezt, de a nyári hónapok több órás várakozásai után mára elhárultak az akadályok, és biztos állíthatom, hogy ez a módszer lenne a legelőnyösebb valamennyiünknek. A terminálokat az elmúlt években jelentős beruházásokkal, PHARE-forrásokból épp azért építették át, hogy ne csak áthaladási, hanem vámkezelési pontok is legyenek. Az éjjel-nappal igénybe vehető szolgáltatás gyors a fuvarozónak és olcsóbb a megbízónak, hiszen nincs szükség a továbbítási vámgaranciára. A gépkocsivezetőkkel megfizettetett vámudvar-használati hozzájárulás is megtakarítható az ingyenes állami terminálokon. Áttörést

még nem értünk el ezen a területen, sokan idegenkednek a felkínált lehetőségtől, de azon dolgozunk, hogy megismertessük partnereinkkel az optimális megoldást. A továbbélésünk múlik ezen; ha nem tudunk helytállni, nincs értelme a határon maradnunk.

Kiaknázandó lehetőségeket rejt még magában az a trend, hogy a homogén, nagytömegű szolgáltatást felváltja a szakosodás (jövedéki, agrárpiazi termékekre, veszélyes árukra), valamint, hogy a különböző multinacionális társaságok egyes tevékenységeik kiszervezésével komplex vámkezelési csomagot igényelnek, rendszerint a cég gyártó telephelyére kihelyezett csapattal. Ezek számát is növeljük a jövőben.

Az említett bővülési lehetőségeket kiaknázva 2005-ben szolgáltatásainkkal a szomszédos országokba is betelepülünk: cégcsoportunk Ukrajnában, Romániában és Horvátországban már leányvállalatokat alapított.

Varga Violetta

Waberer's Optimum Solution

További utakon

– Közhiedelem a fuvarozásból való gyors meggazdagodás: elég egy kamion, na meg egy EU-engedély, és máris lehet garázdálkodni a piacon. A nemzetközi uniós fuvarozás iparági belépési korlátja nagyon alacsony, ezért a már korábban liberalizált piacokon évről-évre mind többen próbálnak szerencsét. Ezen kívül a határok megszűnésével megnőtt futásteljesítmény is hozzájárult a mostani erős kínálati piac kialakulásához, melynek hatására csökkentek a díjak. Valljuk, hogy hosszú távon csak a minőségi szolgáltatás a kifizető – állítja Márkus Zsolt, a Waberer's Csoport üzletfejlesztésért felelős igazgatója.

A fiatalember 1997-ben Győrben diplomázott, a Széchenyi István Főiskolán, műszaki menedzser szakon, logisztika szakirányon. Ezután a Budapesti Műszaki Egyetemen MBA-oklevelet szerzett, valamint Angliában, a Cranfield-i Egyetemen is folytatott tanulmányokat. Több mint öt évig a General Electricnél dolgozott különböző vezető beosztásokban, Magyarországon kívül Angliában, Franciaországban és az Egyesült Államokban is. A GE karriertervezési és mentorrendszere lehetővé tette, hogy ez idő alatt elvégezze az OMLP (operation manager leadership program) nemzetközi vezetőképzőt. 2002 márciusában került a Waberer's Holding Rt.-hez üzletfejlesztési igazgatóként: munkájához tartozik a teljes körű logisztikai szolgáltatások értékesítése, a belső hatékonyságnövelő programok menedzselése, a külső szolgáltatások fejlesztése, azaz új technológiák kiválasztása, alkalmazása, illetve különböző fejlesztési projektek vezetése.

Legújabb feladata az Optimum Network Projekt, a vállalat nemzetközi terjeszkedésének előkészítése, külföldi leányvállalatokra épülő hálózat kialakítása. Spanyolországban már ebben az évben létrehozták az első leányvállalatot, ami a tapasztalatok alapján jól működik. Az angliai, franciaországi, belgiumi, olaszországi, németországi cégek várhatóan 2005-ben épülnek fel, amelyekbe folyamatosan munkatársakat keresnek. Fő tevékenységük a nemzetközi fuvarozás, valamint régiókban a teljes körű logisztikai szolgáltatás lesz. Kettős cél vezérli a cégcsoportot: a régióban megtartani a pi-



acvezető szerepet, Nyugat-Európában pedig jelen lenni és terjeszkedni a nemzetközi fuvarozási piacon.

Az uniós csatlakozás kihívásainak megválaszolása mellett az idei év másik legnagyobb eredménye és sikere a Zwack-projekt volt: az italyártó és -kereskedő vállalat tíz év után igazol át a Waberer's Csoporthoz, amely a Borsodi mintájára komplex logisztikai csomagot szolgáltat partnerének. A tényleges operáció jövő év áprilisától indul.



Csiszár Károly:

A jövő a minőségi szolgáltatásoké

A magyar fuvarozó vállalkozások 2004 végére válaszút elé érkeztek: vagy jó minőségű munkával, pontos, hatékony ügyfélszolgálással és tevékenységük optimalizálásával ellensúlyozzák az üzemanagárák drasztikus növekedésének, az autópályadíjak drágulásának és a kötelezően előírt technológiai berendezések beszerelésének költségeit, vagy más, gyümölcsözőbb üzleti tevékenységbe kezdenek. Rossz úton járnak ugyanis azok a kollégák, akik ésszerűtlenül alacsony szolgáltatási díjakkal próbálják ügyfeleiket megtartani, vagy új megbízásokat szerezni. A piac elérkezett ugyanis egy olyan ponthoz, amely szigorúan meghatározza a fuvarozás minőségének színvonalát, amely ha lassan is, de egyre emelkedik. Ezeket a követelményeket adott költségszint alatt nehéz teljesíteni, az egyre szigorúbb ellenőrzések pedig előbb-utóbb kikényszerítik az előírások betartását. A túlzottan nyomott árak következménye a kétféle fel nem készült vállalkozások számára: a fejlesztések elmaradása, a gépkocsivezetők és a szállított áru biztonságát növelő beruházások elhalasztása, a vállalkozás forrásainak felélése.

2004-ben kétszeresére növekedett a hazánkban bejelentett fuvarozási vállalkozások száma. Sokan úgy kezdték el tevékenységüket, hogy nem voltak tisztában a reális költségekkel, amikor szolgáltatási díjaikat kalkulálták. A rendkívüli túlkínálat mindenkinek megnehezítette a dolgát, ugyanakkor bizonyos piaci szegmensekben minőségromláshoz és sajnos látványos balesetekhez is vezetett.

A Waberer's Csoport, ezen belül a Hungarocamion Rt. idei tapasztalatai azt mutatják, hogy a közúti fuvarozásnak nemcsak jövője van Magyarországon, hanem azt is, hogy ez a szakma az ország nemzetközi elismerést hozó sikerágazatává válhat. A velünk együttműködő fuvarozók már érzik ezt a lehetőséget, és kiváló, fegyvelmezett munkával néha saját kollégáink teljesítményét is felülmúlják. A cégcsoportnak a multinacionális vállalatokkal kialakult jó kapcsolata ugyanis sok megbízást hoz számunkra Európa-szerte. A Waberer's Csoport, ezen belül a Hungarocamion integrációjának példája bizonyítja, hogy a kompromisszumok nélküli minőség, az európai követelmények teljesítése, az integrált piac lehetőségeinek kiaknázása új perspektívákat nyit az ágazat hazai képviselői előtt.

A Hungarocamion harmadik országba irányuló teljesítése az akvizíció előtt

alig érte el a 10 százalékot, míg 2004-ben ez az arány már több mint 30 százalék volt. Gyakorlatilag minden harmadik fuvarfeladat felrakási, vagy lerakodási pontja az idén Magyarországon kívül volt. A fuvarmegbízások növekedésének 10 százaléka az Európai Unió belüli országok közötti feladatokból adódott. Jelentős növekedést realizáltunk az unión kívüli országokból – Ukrajnából, Oroszországból, Törökországból és máshonnan – uniós célállomásokra irányuló forgalomban is. A vámhatárok lebontása megszüntette a gyakran fél-egész napos határvárakozásokat, amely 15,4 százalékkal növelte cégcsoportunknál a futásteljesítményt. Az uniós piacon való fellépés sikere mellett nem csökkent magyarországi forgalmunk sem. Ügyfélkörünk néhány igen nagy megrendelővel és sok kisebb volumenű feladatot adó megrendelővel bővült az idén. Eloszlattuk azt a tévhitet, hogy a mi cégcsoportunk, amely hosszabb ideje a fuvarozási-szállítványozási piac egyértelmű vezetője, méreténél fogva nem alkalmas a kis ügyfelek megfelelő kiszolgálására. Egyedi ügyfélszolgálati eljárásrendszerünk, a WABERER'S OPTIMUM SOLUTION® ugyanis a szinergiákra épít, erőforrásaink együttműködésének olyan hatékony hasznosítására, amely versenyképes teszi vállalatunkat a sok százmillió és az egy-két milliós megbízások elnyerésére.

Az idej jó eredmények eléréséhez természetesen sok munka, szervezeti és technológiai fejlesztés kellett. A Hungarocamion Rt. két évvel ezelőtti megvásárlását követően harmonizálnunk kellett az eltérő vállalati kultúrákat, a több tekintetben egymással szöges ellentétben álló gondolkodásmódokat. Meg kellett honosítanunk azt az ügyfélcentrikus magatartást, a költséghatékonyt előtérbe helyező gondolkodást, amelynek a Volán Tefu a sikereit köszönhetette. Egységesítenünk kellett a fuvarirányítási rendszerét, a vállalatirányítási rendszert, az adminisztrációt. Megteremtettük az integrált vállalat egységes megjelenését és munkatársainknak az ehhez tartozó szolgáltatói magatartását.

Bár a menzimentben mélyreható változásokat kellett végrehajtanunk, építeni tudtunk a két vállalat nagyon jó, fiatal, agilis, európai nyelveken beszélő szakembergárdájára. Gépkocsivezetőink partnereink voltak a továbbképzésekben, és hamar megtértették törekvéseinket.



Csiszár Károly

Az integrációt az értékesítési tevékenységekben 2003 májusára már megvalósítottuk, és a kedvező eredmények tavaly augusztustól kezdve kézzelfoghatóak voltak. Az eredmények jelentkeztek gépkocsivezetőinknél is: a 2004 végére kialakult jövedelemviszonyok elérték azt a szintet, amely összehasonlítható a nyugat-európai gépkocsivezetőkével. A munkatársak nem anyagi jellegű megbecsülésének rendszerét is kidolgoztuk. Mindezek eredményeként büszkén állítom, hogy Magyarország legjobb gépkocsivezetői ismét a mi cégcsoportunknál dolgoznak.

A 2005. évet mi tehát a felkészült magyar vállalkozások számára az európai uniós piacon való jó szereplés évének tekintjük. A piaci viszonyok és kihívások ki fogják kényszeríteni a szakma tisztulását, az egyértelmű követelmények növelni fogják a teljesítések átláthatóságát. A Waberer's Csoport a maga részéről az uniós piacon való meghatározóbb jelenlétét cégalapításokkal, akvizíciókkal igyekszik gyorsítani. Vállalatunk kontinentális expanziójában saját munkatársaink elkötelezettsége mellett számítunk a velünk együtt dolgozó vállalkozók további együttműködésére.

Ezen gondolatok jegyében kívánok kedves fuvarozó kollégáinknak boldog karácsonyt és sikeres újévet.

(Csiszár Károly a Hungarocamion Rt. fuvarozási-szállítványozási igazgatója.)

Az elnöki titkár

Sok munka, gyors tempó, rendezettség



Dr. Mária Róbert, a Waberer's Csoport elnöki titkára fontos szerep tölt be a vállalat életében. Egyebek között ő tarja a kapcsolatot a mintegy 30 százalékos tulajdonrészrel rendelkező AIG Capital Partners-szel, szervezi a befektetői és nemzetközi kapcsolatokat. A Navigátor arról kérdezte, milyennek látja a cégcsoport nemzetközi fejlődésének kilátásait?

Mária Róbert: A vállalat további fejlődésének lehetőségei szinte korlátlanok. 2004 elején a világ egyik legnagyobb magántőke befektetői csoportja, az AIG Capital Partners New Europe Fund elnevezésű alapja révén partneri kapcsolatba lépett a Waberer's-szel. Tőkeemelés és részvényvásárlások útján egyharmadnyi tulajdonrészt szereztek a cégben. Ezt a lépést mi üzenetértékűnek tekintjük, hiszen az ilyen, világméretű befektetők rendszerint csak mérsékeltlen érdeklődnek a miénkhez hasonló, hosszabb visszatérülési periódusokkal működő szektorok iránt.

A Waberer's azonban kivételes helyzetben van: rakottsági mutatója, nettó értékesítési árbevétele, adózás

előtti eredménye évről-évre messze meghaladja a nemzetközi iparági átlagot. Befektetései, mint amilyen például a BILK Logisztikai Rt. fejlesztései, mint amilyen egyebek között Európa legfiatalabb és legkorszerűbb kamionflottája, kivételes jövedelemtermelő képességet teremtettek. Így aztán természetesen mások is megkeresnek bennünket a jó befektetés reményében. Erre szakosodott cégek keresik például annak a lehetőségét, hogy papírjainkat ők vezethessék be a tőzsdére. Nem titkolt célunk ugyanis, hogy jövőre, vagy az azt követő évben ilyen módon szeretnénk szert tenni a további terveinkhez szükséges tőkére. Személy szerint én is kíváncsian várom a pillanatot,

amikor a Waberer's megmértetik a tőzsdén. Bízom abban, hogy a pénzpiac pozitív értékítéletének alakításához addigra az én munkám is hozzájárul.

Navigátor: Hogyan került a Waberer's Csoporthoz?

M.R.: A közgazdasági egyetem utolsó évét párhuzamosan végeztem a jogival, miközben elnyertem egy olaszországi ösztöndíjat. Diploma után először a Nemzeti Bankban dolgoztam, majd egy rövid – magánszektorban tett – kitérő után az államigazgatásban tevékenykedtem, ahol az Országgyűlés Gazdasági Bizottsága mellett az önkormányzati munkába is bepillantást nyerhettem.

Amikor Wáberer György közvetlen munkatársat keresett maga mellé, engem ajánlottak. Behívott egy beszélgetésre és a benyomásai alapján rám esett a választása.

Navigátor: Ez kitüntető, különösen egy ilyen kaliberű cég esetén.

M.R.: Én igen nagy kitüntetésnek érzem. A Waberer's Csoport a szállítmányozás-fuvarozás, valamint a komplex logisztikai szolgáltatások magyarországi és régióbeli piacvezetője. 2003. évi árbevétele meghaladta az 57 milliárd, az adózás előtti eredmény pedig elérte a 3,7 milliárd forintot. A cégcsoport 1500 kamionból álló flottája évente 200 millió kilométert fut. Kamionjai átlagosan alig több mint két évesek, ezért évente 300 új járművet szoktunk vásárolni.

Navigátor: Számos területre van rálátása. Melyiket preferálja leginkább?

M.R.: Kimondottan érdekes feladatnak tartom az új befektetési lehetőségek felkutatását és osztályozását. Hangsúlyozom, mindezt a magyarországi gyakorlattal ellentétben tőkeerős háttérrel, viszonylag nagy mozgásterrel gyakorolhatjuk.

Persze, ez csak a kezdet. Ezt követi az integráció, az eltérő vállalati kultúrák összehangolása, vagyis új kihívások sora.

Navigátor: Ezek szerint igyekszik gyors iramot diktálni. Ez helyi sajtóság?

M.R.: Cégünk többségi tulajdonosa és elnök-vezérigazgatója hasonló tempót diktál. Zavarja, ha nincs rend. Ezt persze nem csak szó szerint értendő, azt sem szereti, ha a fejekben van káosz.

Nálunk még a kamionok is tiszták, mert ez is a cégpolitikánk része.

Waberer's Optimum Solution

Többnek, jobbnak lenni saját erőből



Egy vállalatcsoport gyors fejlődésének záloga rendszerint a vevőközpontú szemléletű, tanulásra kész, dinamikus szakembergárda. Érdekes párhuzam, ahogyan egyéni és társasági sikertörténetek egymásba szövődve építenek birodalmat. A Waberer's Holding Rt. logisztikai és üzletfejlesztési igazgatója, Matuszka László meg-megújuló, szükség esetén akár folyton alulról építkező életpályája legalábbis erről tesz tanúbizonyságot.

– Érettségi után otthagytam az egyetemet, elmentem hengerésznek, és hőkezelő szakmát tanultam. Bevonultam, leszereltem, majd családi nyomásra mégiscsak elvégeztem az Államigazgatási Főiskolát, és hosszú évekig államigazgatási jogászként dolgoztam. 1990-ben a DHL Budapest (később DHL Magyarország) Kft.-hez kerültem. A multinacionális cégnél futárként kezdtem, és repülőtéri operációs vezetőként

hagytam el a fedélzetet, amikor a Masterfoods Hungary Kft.-hez igazoltam.

1993-tól a Pepsi Cola csapatát erősítettem. A cég ez idő tájt vetette meg lábát Magyarországon, és volt szerencsém részt venni az országos terítési hálózat eredményes kiépítésében: először területi képviselő voltam, aztán a székesfehérvári ki- rendeltség igazgatója, majd nyugat-magyarországi értékesítési igazgató, végül az elosztó láncokért felelős értékesítési vezető.

Gyakorlati tapasztalataim birtokában pályám 1998-ban a UPS Magyarország Kft. kereskedelmi igazgatói székében teljesezett ki, ezzel párhuzamosan az ügyvezető igazgató helyetteseként operatív feladatokat is elláttam. Szakmai sikerem, hogy a kicsomag-szállításban – viszonylag alacsony piaci részesedésből kiindulva – piacvezetővé vált a UPS hazánkban. Az általam vezetett csapat 2000. évi teljesítményéért 2001-ben a UPS elnöke által alapított Aranysas-díjat kapta, mert a tagvállalatok közül legnagyobb mértékben szárnyalta túl az egyébként is magas éves tervet.

2004 áprilisától dolgozom a Waberer's Holding Rt.-nél. Először értékesítési és ügyfélkapcsolati szakigazgatóként tevékenykedtem, szeptember elsejétől pedig a Logisztikai és Üzletfejlesztési Igazgatóság vezetőjeként.

Gyakorlatilag az uniós csatlakozás okozta változások kel- lős közepébe csöppentem. Szerencsére a vállalatcsoport nemzetközi kapcsolatokkal rendelkező része, illetve a vám üzletágak a meglehetősen hosszan tartó és alapos felkészü- lés után gördülékeny sikerrel vették az uniós tagsággal járó akadályokat. A Waberer's Holding Rt. logisztikai üzletága egyébként is alapvetően belföldi szállítmányozási és fuvarozási tevékenységet végez, tehát másoknál jóval kevésbé érin- tett minket az új piaci környezet.

Cégcsoportunk a BILK létrehozásával pontosan azt a te- vékenységet próbálta erősíteni, amelyben piacvezetők va- gyunk. Amikor logisztikáról beszélünk, nemcsak fuvarozást, hanem teljes körű szolgáltatást értünk alatta. A BILK az el- látási lánc raktározási láncszeme, amelynek megépülésével a vállalat igyekszik megfelelni a kor kihívásainak, az ügyfelek igényeinek. Fejlesztési terveink szerint hatalmas raktárvá- rosszá növi ki magát, a jelenlegi 60 ezer hasznosított négyzet- méter további 140 ezerrel bővül majd.

Nincsen sikeres logisztikai tevékenység a szinergikus ha- tások figyelembe vétele nélkül, tehát célszerű egy-egy ter- mékcsoportra szakosodnunk, hogy kihasználjuk „a részek összegénél több” előnyét, vagyis azt a tudást, amelyet bizo- nyos területeken már elsajátítottunk. A Borsodi-operáció többéves tapasztalatára épülve eredményes munkánkkal a jövőben az élelmiszeripar, azon belül is az italkereskedelem más képviselőit is kiszolgálhatjuk.

Varga Violetta



A Waberer's Csoport

Waberer's Holding Logisztikai Rt.

1239 Budapest, Nagykörösi út 351.
Tel: 421-6666
Fax: 421-6699
info@waberers.com

Waberer's Holding Logisztikai Rt. Logisztikai igazgatóság

1239 Budapest, Európa út. 6.
Tel: 421-8555
Fax: 421-8523

Hungarocamion Rt.

1239 Budapest, Nagykörösi út 351.
Tel: 421-6666
Fax: 421-6699
info@hungarocamion.hu

Interszervíz Kft.

1239 Budapest, Nagykörösi út 351.
Tel: 421-6666
Fax: 421-6629
Kovacs.imre@interszervuz.hu

Royal Sped Rt.

8900 Zalaegerszeg, Zrínyi út 105.
Tel: 06-92-500-100
Fax: 06-92-311-171
royal@axelero.hu

BILK Logisztikai Rt.

1239 Budapest, Európa út 6.
Tel: 421-8551
Fax: 421-8550
bilk@bilk.hu

Vámkapu Rt.

1239-Budapest, Európa u. 6.
(Budapesti Intermodális Logisztikai Központ)
T: 421-8614
F: 421-8612
Szluka.janosne@vamkapu.hu

Inforatio Kft.

1239 Budapest Nagykörösi út 351.
Tel: 06 30 257 47 86
Fax: 421-5546
company@inforatio.hu

Transporta Kft.

2051 Biatorbágy, Rozália park 6.
Tel: 23/312-300

VBP Logisztikai Szolgáltató Kft.

1211 Budapest Szállítók útja. 4.
Tel: 278-1300
Fax: 278-1355

Volánspec Automentő és Szolgáltató Kft.

1151 Budapest, Károlyi Sándor út 117.
Tel: 307-5208

Hungarocamion VBR

Noorderlaan 133 B2030 Antwerpen
Tel: +32-3-541-7540
Fax: +32-3-541-9100

Waberer's Espagna S.A.

08040 Barcelona, Spain, Zona Franca Aduanera Calle 5. Sector C, Oficina 8.
Tel: +34-617-179-655

S.C. Waberer's Romania s.r.l.

41000, Csíkszereda, Romania,
Nagy Imre str. 172.
Tel: +40-66-312-071
Fax: +40-66-317-571

Royal Sped Trans Romania SRL

Bors, Bors 156/F, Cod: 3731, CP:11
Tel/Fax: +40-259-316-199, +40-259-316-203

HC-Logistik Ukrajna

Ukrajna, Kijev, ul. Tupoljeva 21.
Tel: +380-44-543-90-03
Fax: +380-44-494-36-41
Hc-logis@ln.ua

VBP Poland General Forwarding Sp.z.o.o.

Ul. Wyzwolenia 34/36, 62-070 Dopiewo, Poland
Tel: +48-61-849-50-51
Fax: +48-61-849-50-52
Elwira.pawolek@vbpp.pl

HUNGARIAN FREIGHT FORWARDERS' DIRECTORY



SZÁLLÍTMÁNYOZÁSI KÉZIKÖNYV 2005



MAGYAR KÖZLEKEDÉSI KIADÓ

Már kapható kiadónkban

MINISZTERI FOGADÁS KAZAT



Kazatsay Zoltánt az Európai Unió közlekedési főigazgató-helyettesévé választották. A GKM eddigi integrációs helyettes államtitkára pályázaton nyerte el a magas brüsszeli tisztséget. Kóka János gazdasági és közlekedési miniszter fogadást adott ebből az alkalmából Kazatsay Zoltán tiszteletére a Közlekedési Múzeumban és a kormány nevében gratulált a búcsúzó államtitkárnak

Kovács Ferenc közlekedési helyettes államtitkár a Madridban átvett, Magyarországnak ítélt infrastruktúra-díjat jelképesen adta át az új EU-főigazgató-helyettesnek



A házigazda Közlekedési Múzeum főigazgatója, Katona András egy 100 éves autó makettjét adta emlékül Kazatsay Zoltánnak. A vonat a miniszter ajándéka

KAZATSAY ZOLTÁN TISZTELETÉRE

Kazatsay Zoltán köszönetet mondott a miniszteri gratulációért és ugyancsak köszönetét fejezte ki mindazoknak, akik az elmúlt években munkáját segítették. Ígéretet tett, hogy Brüsszelben sem fogja elfelejteni: Magyarországról indult



Kóka János, Kazatsay Zoltán és dr. Hinfner Miklós beszélget a fogadáson. Az MKFE főtítkára a hazai fuvarozók nevében kívánt jó munkát az új főigazgató-helyettesnek

Kazatsay Zoltán tiszteletére adott miniszteri fogadáson részt vettek a magyar közlekedési szakma ismert és elismert személyiségei, vezető beosztású tisztségviselői. A helyettes államtitkár brüsszeli éveire jó egészséget és sok sikert kívántak





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 országaiban, 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

Tel/Fax:

+ 36 99 320 080

+ 36 45 425 340

+ 36 77 454 628

+ 36 66 443 276

Kerekasztal-beszélgetés a budapesti konferencián

Merre tovább, magyar szállítmányozás?

A Szállítmányozás 2004 Konferencia második napján került sor arra a kötetlen szakmai beszélgetésre, amelynek résztvevője volt Iván György, a Hödlnay ügyvezető igazgatója, dr. Varga Tibor, a Mávtransped ügyvezető igazgatója, Káldor László, a Masped-Schenker ügyvezető igazgatója, Varga Zoltán, a Schenker Kft. ügyvezető igazgatója, a beszélgetést Kiss Pál, a Magyar Közlekedési Kiadó igazgató-főszerkesztője vezette.

Kiss Pál: Bevezetőként egy rövid helyzetképet szeretnék kérni, hogy hol és merre tart a magyar szállítmányozás, melyek azok a problémák, amelyek a legfontosabbak a gyakorlati munkában. Arra is kíváncsiak vagyunk, hogy milyennek látják a piaci helyzetet az Európai Unió csatlakozás után?

Iván György: Elsőként megszólalva azt kell mondjam, hogy nagyon sötéten látom ezt a kérdést. Nagyon tetszett Kautz István hasonlata, amikor azt mondta, hogy a tengerről kijutottunk az óceánra. Ehhez azt tennem hozzá, hogy tájfun előtti állapotok vannak, ezt arra alapozom, hogy a csatlakozás után akkora mennyiségű kapacitás jött be a környező országokból és olyan árszinttel, ami a sötéten látásra alapot ad. Persze, mi is gondolkodtunk azon, hogy milyen kivezető utat lehet találni.

Varga Tibor: Először azt szeretném mondani, hogy véleményem egyben sok magyar vasúti szállítmányozó véleményével megegyezik, hiszen az elmúlt napokban sokat konzultáltunk erről a témáról. Alapvetően a változások nem okvetlenül az uniós csatlakozáshoz köthetők, hiszen a globalizáció beindult már korábban is. A magyarországi vasúti szállítmányozást – amely alapvetően azért nemzetközi – az jellemezte, hogy van, aki már megtalálta a helyét, partnerét, stratégiai szövetségét. A következő egy-két év bizonyára megoldást fog hozni a többieknek is. Ami a Mávtransped életét illeti, az nyilvánvalóan összefügg azzal, hogy miként alakul a MÁV Rt. jövője. Ott is stratégiai partnerkeresés történik, s ennek eredménye ránk is hatással lesz. Az elmúlt hetek-hónapok a vasúti szállítmányozásban drasztikus változásokat nem okoztak, nem jelentettek problémákat, de erről majd később. Az elszállított mennyiség tekintetében azonban érezhető változások nem történtek.

Káldor László: Ami a légi- és tengeri szállítmányozást illeti, nem az EU volt a választóvonal, az csak egy lépcsőfok, mert a globalizáció ezen a téren már jóval korábban elkezdődött, a csatlakozás ezt csak felgyorsította. Egy változó világban élünk, nehéz kapaszkodókat és támpontokat találni, a szállítmányozás a korábbi feladatköréből gyakorlatilag egy rendszer-logisztikává ment át. Ha bemegyünk Európában



Iván György

valamelyik nagyvárosban az általunk is ismert üzletekben ugyanazokat a polcrendszereket, ugyanazokat a termékeket találjuk, az autóiparban a legkisebb községtől kezdve kiállítószalonokat találunk, tehát a globalizáció az egységes rendszerben is megmutatkozik.

A Magyarországra betelepített multinacionális cégek, amelyeknél igyekszünk a kenyerünk egy részét megkeresni, magukkal hozzák ezt a kívánságlistát és ugyanazt a know-how-t, ugyanazt a teljesítményt várják el tőlünk, amihez külföldön hozzászoktak. Ez nem mindig egyszerű, mert más a gazdasági környezet, más a lehetőség a teljesítmények fokozására, a mi lehetőségünk. Cégünk egy világhálózat része, természetesen egy rendszeren belül is vannak gondok, problémák, keressük a helyünket és reméljük, hogy sikeresen fogjuk megtalálni ebben a változó világban. A lényeg: információ és gyors reagálás, efelé mozdult a világ, nem feltétlenül a legemberibb és kapcsolatok építésére alkalmas környezet felé, de az eredményes működés ezt kényszeríti ki belőlünk.

(Folytatás a 26. oldalon)



Kiss Pál, Iván György, dr. Varga Tibor, Káldor László és Varga Zoltán

(Folytatás a 25. oldalról)

Varga Zoltán: Mindenki tudta, hogy az EU belépés után mi vár a szállítmányozókra, mégis egy kicsit alábecsültük ennek hatásait. Ennek elsősorban az anyagi vonzatait emelném ki, hiszen a gyűjtőszállítmányozók legnagyobb részénél hatalmas bevételt jelentettek a vámüzletek és ezek már kizárólag csak harmadik országba irányuló forgalomban realizálhatók. A gyűjtőforgalomra pedig az jellemző, hogy kizárólag Nyugat-Európával bonyolódott és a jövőben is a fő hangsúly ezen a területen lesz. Miután a vámbevételek alatt nem volt alvállalkozói költség, csak a munkaerő ára és bizonyos rezsiköltségek, ezért el lehet mondani, hogy ez az összeg szinte teljes egészében azonos az adózás előtti profittal. Sajnos, sok százmillió árbevétel, illetve profit hiányzik a gyűjtőszállítmányozóknál.

Szintén várható volt – és erre is felkészültünk –, de sokkal erősebben jelentkezett, hogy kifejezetten nehezebb lett az üzletkötés és nehezebb rajta pénzt keresni. Hallatlanul felgyorsult a folyamat, mert korábban az áru beérkezése után mindig volt egy hivatkozási alap, amire többé-kevésbé hivatkoztunk is, ez volt a vámkezelés. Miután ez megszűnt, teljesen belföldi forgalommá alakult a gyűjtőszállítmányozás az EU országokkal. Ezért a megbízó olyan szervizt kíván meg, ami a speditőrre hallatlan plusz terheket ró és ennek meg van az anyagi vonzata is. Elsősorban arra gondolok, hogy ami-

kor beérkezik az áru, azt haladéktalanul ki kell szállítanunk. A magunk részéről erre úgy készültünk fel, hogy bevezettük a harmadik műszakot, így a raktár és a fuvarszervezés éjjelnappal dolgozik. Ez a nyugat-európai országokban természetes kívánalom, nekünk azonban újdonságot jelentett. Ennek is vannak olyan anyagi vonzatai, amit nem is kalkuláltunk. Korábban – a vámkezelés miatt – kaptunk néhány nap fekbér-mentességet, de ma már azonnal ki kell szállítanunk a beérkezett árut.

Kiss Pál: Azt szeretném kérdezni Iván Györgytől, hogy mit ért a sötét helyzet alapokai alatt?

Iván György: A globalizáció tényleg már korábban elkezdődött. Ezzel kapcsolatban a mi számunkra a jármű már inkább logisztika, mint szállítmányozás, hiszen az árbevételünk körülbelül 50 százaléka származik a szállítmányozásból és fuvarozásból, a másik fele pedig az ehhez kapcsolódó megelőző és utólagos tevékenységekből. Amit az utóbbi években átélünk, hogy a logisztikai szerződéses, feladatok döntéshozatala helyi szintről elment az európai központokba. Hiába van nekünk remek kapcsolatunk a magyar gépjárműimportőrökkel, akik a több éve folytatott ügyfél-elégedtség alapján meg vannak velünk elégedve, nem ők döntenek manapság már, hanem több ezer kilométerre levő központokban, ahol egységül az ár számít.



Iván György és dr. Varga Tibor

Az elmúlt években komoly figyelmet fordítottunk arra, hogy a szolgáltatásunk színvonalát emeljük, illetve olyan minőségi rendszereket alkalmazzunk, amelyeknek jelentős költségvonzata volt. A csatlakozással körülbelül 1500 járműszállításra alkalmas kamion tódult a térségbe, az árakat pedig lebombázták 30-40 százalékkal. Az ügyfelek pedig egy Suzuki árát akarják megfizetni egy Mercedes szintű szolgáltatásért. Azt gondolom, hogy meg kell keresni a kikutakat, részeredményeink vannak, de ilyen árversenyben komolyan „fel kell kötni a gatyát”. 2006 mindenképpen egy olyan év lesz, amit túl kell élni, de kevés olyan vállalkozás van, amelyik ilyen tartalékkal bír.

Kiss Pál: Konkrétan mit jelentett a májusi csatlakozás a forgalomban?

Iván György: Talán részben az időben történt uniós felkészülésnek köszönhető, meg annak, hogy igyekeztünk az EU csatlakozás előtt is már regionálisan tevékenykedni, hogy nem okozott túl nagy törést a csatlakozás. Magyarországon a személyautó és kis-haszonjármű forgalomba helyezés gyakorlatilag stagnál, az első kilenc hónap 0,9 százalékkal emelkedett. A regionalitás azt jelenti, hogy még tíz közép-kelet-európai országban végzünk terítést, szerencsénkre ezekben továbbra is 20 százalék körüli bővülés van, tehát az eredményeinket nem fogja negatívan befolyásolni. Ugyan-

akkor sokkal több költséggel érjük el ugyanazt az eredményt. A regisztrációs díj bevezetésének talán egyetlenként mi örülünk, mert ennek az ügyintézésének átvétele a vámügyintézés megszűnését ellensúlyozta. Az idei év árbevételben valamivel jobb lesz, de eredmény tekintetében elmaradunk a tavalyitól.

Varga Tibor: Nagyjából a forgalomban drasztikus változások nem fognak bekövetkezni az év végéig sem az elszállított tonnák tekintetében, sem az árbevételt illetően. Ami azonban problémát jelent, hogy a vasúti áruszállításban is megfigyelhető volt a Magyarországra drasztikusan nagy mennyiségben megjelenő olcsó árszintű szabad közúti kapacitás. A vasúti áruszállításban nem olyan egyszerű a díjakat egyik napról a másikra csökkenteni, itt éves szintű megállapodások vannak. Másrészt a csatlakozás után bizonyos áfa elszámolási szabályok is változtak, ez azoknál a vasúti szállítmányozóknál jelentett pénzügyi problémát, ahol a forgalom nagy része a korábbi közösségi országokba irányult, ahol az export forgalomban meg kell fizetni a 25 százalékos áfát, ami késve érkezik vissza, így ez likviditási problémákat jelent.

Továbbra is igaz, hogy a vasúti áruszállítás kevésbé rugalmas, nehezebben tud követni bizonyos technikai változások-

(Folytatás a 28. oldalon)



(Folytatás a 27. oldalról)

kat. A Mávtranszped a MÁV Rt.-vel közösen sikerrel kapcsolódott be az autópálya programba, ez mennyiségében sokat jelent, de a nyereségtartalma azért szerényebb, mint a nemzetközi forgalomban elérhető árrés. Ami negatívum, hogy korábbra vártuk a gabona-export beindulását, fel is készültünk rá, 200 vasúti kocsi bérlésével még technikailag is megerősödtünk, de a kiszállítás még nem éri el azt a mennyiséget, amit mi vártunk.

Káldor László: Ami a mi területünket illeti, május elseje előtt nagyon erős élénkületet tapasztaltunk mind a légi, mind a konténeres forgalomban, elsődlegesen az importban. Hónapokon keresztül kapacitáshiányt próbáltunk megoldani, gyakorlatilag az új EU vámszabályoktól való félelem miatt egy csomó cég előre bespejzolta a második félévi termékét, ennek a hatása még a következő hónapokban is érezhető volt. A forgalomélénkülés bizonyos szektorokban tovább tartott, észrevehető volt, hogy egyes kereskedők túlköltekettek, ezért lelassult a mi számláink kifizetése. A határok eltűnésének következményeit mi is erősen éreztük. Elsődlegesen a légiforgalomban az ország nyugati határa nyitottá vált, így néhány nagy környékbeli reptér elszívó hatása jobban érvényre jut. Ehhez megpróbálunk mi is alkalmazkodni, de a cég fő repülőtere továbbra is Ferihegy lesz.

A vámok megszűnésével kapcsolatban el kell mondani, hogy nálunk is érezhető volt a hatása, például a légiforgalomban öt vámkezelőt alkalmaztunk és tavaly 450 millió forint vámot fizettünk be. Ebben az évben május elsejétől ez az összeg a tízmilliót sem éri el, így természetesen létszámban is követnünk kellett a tendenciát. A piac továbbra is egy kicsit bővült, a konkurenciaharc rendkívül élessé vált. A magyar piacon természetesen megjelentek közúti vállalkozók, akik konténerfuvarozásban versenyképes díjakat nyújtanak. Valamilyen módon megpróbáljuk ezeket követni. Ami a cég összetevékenységét illeti, ez az év valamivel jobban sikerül, habár a légiforgalomban az utolsó két hónapban némi visszaesést tapasztaltunk a korábbi növekedési tempóhoz képest. Összességében mind az árbevétel, mind a nyereség tekintetében 30 százalék körüli növekedést fogunk elérni, az idén közel kerülnünk a 4 milliárdos forgalomhoz.



Káldor László és Varga Zoltán

Varga Zoltán: Bizonyos szempontból irigylem a vasutasokat, ha a csatlakozás az ő zsebükre hatott ki a legkevésbé. A gyűjtőforgalomra viszont jelentős negatív hatást gyakorolt. Ma már minden megbízó azzal kezd, hogy ne a tarifával számoljunk, hanem milyen milyen speciális díjtételt nyújtunk. Amire szintén felkészültünk, hogy a megbízók átállnak a DDO paritásra. Ez azt jelenti, hogy a pénzkereseti lehetőség beszűkült, mert üzletben csak az áru kirakásától vagyok. Abból nem lehet meggazdagodni, hogy átrakom az árut és elfuvarozom. A másik aspektus az árverseny. Tudomásul kell venni, hogy jogos a megrendelő azon elvárása, hogy a fuvaros csökkentse a díjtételét. Ugyanezt várják el a szállítmányozótól is. A forgalmunk érdekes módon nőtt, a tételszám körülbelül 15 százalékkal, ez évente 100 ezer tételt jelent, viszont az árbevételünk 10 százalékkal csökkeni fog. Ez elsősorban a vám üzletág kiesésének köszönhető. Ezt olyan vámkezeléssel igyekszünk pótolni, amellyel eddig nem foglalkoztunk, s ez a harmadik országos – tengerentúli – vámkezelés. Jelentős változás lesz, hogy hamarosan elköltözzünk a BILK területére, ahol sokkal korszerűbb körülmények között tudunk majd dolgozni.

Kiss Pál: A tendereléssel kapcsolatban az utóbbi időben elég sok rémtörténet hallatszott. Azt szeretném kérdezni a résztvevőktől, hogy ők milyen tapasztalatokkal rendelkeznek ebben a témában?

Iván György: A járműlogisztika területéről azt mondhatjuk, hogy a döntéshozók elmentek, 1500 kilométerre vannak, ami számomra megdöbbentő, hogy a mi szlogenünkkel – „emberek a logisztikában” – szemben sokszor az ár szerepel az első, a második, meg a harmadik helyen. Sokszor tapasztaljuk, hogy olyan beszállítót választanak, akiről a helyi importőr tudja, hogy ő rosszul fog járni, adott esetben a piaci részesedés csökkenésének veszélye fennáll. Ennek ellenére a tenderelési döntések nem itt születnek. Ezzel nem nagyon tudunk mit kezdeni, mert hiába minőségi a szolgáltatásunk, hiába elégedett az importőr, akit igazából kiszolgáltunk, nem ő dönt.

A tenderelés negatív csúcsa az internetes tenderelés. Ez maga a horror. Annyi a bizonytalansági tényező benne, hogy a múltkor már az is megfordult a fejemben, hogy saját magammal versenyzek. Lehet, hogy még nem merünk eléggé pókérezni. Adott esetben lehet a szövetség felé egy kezdeményezés, hogy akinek ezekhez kapcsolódóan tapasztalata van, s ha olyan szerencsés, hogy megoldást is tud, akkor üljünk össze és osszuk meg azokat egymással. Az én véleményem az, hogy nem a magyarországi fuvarozók egymásnak a konkurenciái, hanem az ide 30-40 százalékkal olcsóbban bejött litván, lengyel, észt, lett fuvarosok.

(Folytatás a 30. oldalon)

(Folytatás a 29. oldalról)

Varga Tibor: A vasúti szállítványozás terén elsősorban a nagyobb cégek tekintetében fordul elő tenderezés, de ez csak azokra jellemző, ahol nagy mennyiségről – több száz-ezer, vagy millió tonnás – van szó. De ez még ritkaságszám-ba megy, bár van tapasztalatunk, például Szlovákiában.

Káldor László: Korábban is hozzá voltunk szokva a kül-kereskedelemben, hogy kötelezően legalább három ajánlatot kellett beszerezni. Ezzel semmi gond nincs, viszont a formájával, az etikájával már akadnak problémák. Mi nagyon sok tenderen veszünk részt, bedogozunk a központi tender-menedzsmentnek, s azok a multinacionális cégek, amelyek úgynevezett „global player”-t keresnek nem egy relációra, hanem tíz-húszra kérnek be egyszerre ajánlatot. Ilyenkor az érintett országok megkapják ezeket az ajánlatkéréseket, amelyek kidolgozására egy-két nap áll rendelkezésre. Előfordul, hogy például egy májusi kiírásban az szerepel, hogy az ajánlatnak a következő év végéig állnia kell. Azon sem lepődünk meg, hogy az ajánlatkéréseknél azt tapasztaljuk, hogy közvetlenül a velünk is kapcsolatban álló hajós- vagy légitársaságtól is kérnek ajánlatot. Tapasztalataink szerint a konténerforgalom egy jelentős részét ma már közvetlenül a hajós társaságok viszik el.

Kiss Pál: Végül, milyen jövő előtt áll a szakma?

Varga Zoltán: A gyűjtőforgalom különösen „tender-súlytota” terület. E téren elég nagy tapasztalatunk van, minden kiíró minél kevesebbet akar fizetni, minél nagyobb elvárásokkal. A szállítványozói munka radikálisan megváltozott, nehezebbek lettek a feltételek. A multinacionális szállítványozó cégek ma már a heti átlagos gyűjtőforgalmát meghirdette napi járatra. Ehhez kapcsolódik a saját HUB-rendszer, ami azt jelenti, hogy amelyik iroda nem tud önálló fuvart indítani, annak a feladott árut be kell szállítani egy a cég által fenntartott HUB-ba. Ott éjszaka átrakják, és a központi napi járat továbbítja. Ehhez kapcsolódik a „top” és „top 12” rendszer, amikor a feladó némi felárral azonnal, illetve a megér-

kezés napján 12 óráig meg kell, kapja az áruját. A jövő az ilyen HUB szisztémáké, de csak az olyan multinacionális cégeknél, amelyek nem partnerekkel dolgoznak.

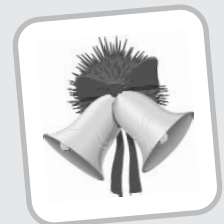
Káldor László: Azt feltételezem, hogy az információ mint igény, az áru követése, pontos helyzetjelzés, hogy hol van az áru, hosszú távú szerződések és rendszerben való együttműködés felé megy a szakma. Ebben mindenkinek meg kell találnia a helyét. Ki fognak alakulni specializálódott kis-, és közepes szállítványozók – erre utaltak a konferencia előadói is –, vagy nagy hálózatok. A közép kategória viszont nehéz helyzetbe fog kerülni. A magyar piac fejlődik, minden területen további beruházások történnek. A forgalmat ez tovább fogja generálni. Át kell értékelnünk az egy-mással való kapcsolatot, ehhez konzultációkra, együttműködésre van szó.

Varga Tibor: A nemzetközi vasúti szállítványozás terén már ma is az a jellemző, hogy a kocsik megrendeléstől a berakásig, futásfelügyelettel egybekötve az áru kiszolgálásig igekeznek a szállítványozók beépülni a folyamatba. Lehet, hogy a jövőben ez is kevés lesz. Az lesz a döntő, hogy milyen gyorsan valósul meg a szabad pályahasználat, a szabad piac, milyen sebességgel tudunk megjelenni más piacokon, más pályákon. A jövő a project-vonatoké, akár kikötők, akár nagyobb vasúti csomópontok között közlekedve. Ehhez a vasúti üzemviteli költségek csökkentése is hozzájárul majd, mert az árversenyben csak így tudunk hatékonyan részt venni.

Iván György: Azok a cégek nem fognak sokáig életben maradni, amelyek csak kizárólag a fuvarozásra, vagy a szállítványozásra koncentrálnak. A jövő a hozzáadott érték teremtésében van. Mi nem az árak csökkentését szeretnénk, hanem a teljes logisztikai folyamat költségeit csökkentjük. A megbízóinkkal olyan közös projecteket felépíteni, amelyeknél ezeket a költségeket tudjuk kordában tartani. A másik megoldás – ez egyben a tenderezés elkerülése is lehet –, hogy új megoldásokat dolgozzunk ki, s azokkal proaktív módon megkeressük a potenciális megrendelőket.



*Kellemes
karácsonyi ünnepeket
és boldog új évet
kívánunk
minden kedves
olvasónknak!*



A Kühne+Nagel Magyarországon

A Ferroviased nevet vált

A Kühne+Nagel (K+N) svájci központjának döntése nyomán a K+N-tulajdonú Ferroviased Holding AG és európai leányvállalatai beolvadnak a Kühne+Nagel szervezetébe. Így a vasúti szállítványozás hazai piacvezető társasága, a Ferroviased Szállítványozási Kft. (a Ferroviased Holding AG magyarországi leányvállalata) is integrálódik, s a Kühne+Nagel Kft. részévé válik – tudtuk meg Tóth Tímeától, a Kühne+Nagel Kft. cégvezetőjétől és Dr. Molnár Gáborától, a Ferroviased Szállítványozási Kft. ügyvezető igazgatójától.

A Ferroviased Szállítványozási Kft. a 2004-es esztendőttől hozzávetőlegesen 850 millió forintos árbevétellel, nyereségesen zárja. A társaság 5 millió forintos alaptőkével és 125 millió forintos tartalék tőkével rendelkezik. A hat fős munkatársi gárda a már megkezdődött integráció keretében nem változtat helyet: továbbra is a Pecz Samu utcai irodájukban dolgoznak, illetve a záhonnyi irodájuk is folytatja munkáját. Amint a cégbíróság jóváhagyja a beadott dokumentumokat, a Ferroviased Szállítványozási Kft. befejezi e néven munkáját és a Kühne+Nagel Kft. vasúti szállítványozó részlegeként működik tovább.

A Ferroviased minden európai leányvállalata átesik e ceremónián: a szlovákiai és csehországi cégek várhatóan csak 2006-ban teszik meg ezt a lépést, a többi országban viszont 2005.



Lars Stefanowski

január elsejétől olvadnak össze a szervezetek.

A Kühne+Nagel vállalatcsoport – amely 96 országban 600 saját irodával dolgozik – magyarországi cége idén az első tíz hónapban 24,8 százalékkal ért el nagyobb forgalmat, mint az előző év hasonló időszakában. Az integráció révén ehhez a Ferroviased Szállítványozási Kft. eredménye is hozzáadódik.

Az 1992-ben alapított Kühne+Nagel Kft. ügyvezető igazgatója Lars Stefanowski. A 34 éves szakember már négy éve dolgozik hazánkban, a K+N Magyarország Kft. élén. (Ezt megelőzően a K+N pozsonyi irodája volt a munkahelye, ahol expedíció vezetőként ténykedett másfél évig).

A társaság 70 főt foglalkoztat. Központjuk Pátyon, az M1 Business Parkban van: itt bérelnék összesen 6 ezer négyzetméternyi (igény esetén tovább bővíthető) területet, ahol közvám- és Áfa-raktárat működtetnek. A 11 méter belmagasságú, korszerű, beállványozott raktárak normál szárazáru fogadására alkalmasak, s van egy kicsi, elkülönített ADR-raktár részük is a veszélyes áruk számára. Vecsésen, az Airport Business Parkban egy kihelyezett irodájuk a légi szállítványozást végzi.

Teljes körű logisztikai-szállítványozási szolgáltatást nyújtanak: otthon vannak a tengeri, a légi, a közúti és a

(Folytatás a 32. oldalon)



A magyarországi kollektíva

(Folytatás a 31. oldalról)

vasúti szállítmányozásban, valamint raktár-logisztikai és vámügynökségi tevékenységet is folytatnak. 12-24 órás bel-földi disztribúciós szolgáltatásuk is igen keresett. Megbízók közül az egyik legjelentősebb a Praktiker áruházlánc, amelynek logisztikai szolgáltatójaként dolgoznak. A többi megbízó részben a High-Tech iparág szerződéses gyártói (részegység-gyártó beszállítók) közül kerül ki, részben pedig a gépjárműipari ágazatban tevékenykedik. E két területen mind a közúti, mind a tengeri ill. légi szállítási feladat szóba kerül.

Tevékenységüket folyamatosan bővítik, melyhez újabb irodákra is szükségük van, hogy a növekvő létszámú osztályok ki tudják szolgálni a megbízókat. A cég legutóbbi, zirci „budget-meeting”-jén az értékesítési csapat három fős létszámbővítéséről valamint 30 százalékos forgalmi növekedésről esett szó. Nem kis feladat ez az újesztendőre, ismerve a hazai piaci körülményeket.

Kelet- és Közép-Európa irányú export forgalmukban egyebek között Bukarest, Belgrád, Zágráb, Szófia, Pozsony és Prága irányába is rendszeresen indítanak járatokat. A magyar K+N tevékenységével a skandináv és észak-európai, valamint a balkáni és dél-európai országok közötti HUB szerepet tölti be.

A Kühne+Nagel Kft. vasúti szállítmányozási területért felelős ügyvezető igazgatója az integráció után is Dr. Molnár Gábor (aki eddig a Ferroviasped Magyarország Kft. ügyvezető igazgatója volt).

Bárány Tibor

A világszerte 20 ezer főt foglalkoztató Kühne+Nagel Csoport globális tevékenysége folyamatosan növekszik. 2004 első kilenc hónapjában az előző év hasonló időszakához képest 20,8 százalékos növekedést teljesítettek, ami 8392,3 millió svájci franknak felelt meg. A műveleti eredmény (EBITA) tartalma 283,3 millió svájci frank, ez 33,4 százalékos növekedést jelent.

Az üzletágak közül a tengeri és légi logisztika és a tengeri szállítmányozás vezeti a sort, majd a fontossági sorrendben a légi szállítmányozás és a vasúti és közúti logisztika következik. A régiók tekintetében Európa magasan vezet a forgalom és eredmény tekintetében is. A második helyen Amerika áll, majd Ázsia következik, s a sor végén Közel-Kelet, Közép-Ázsia és Afrika foglal helyet.

A K+N Németország (ahol 51 helyszínen ötezer embert foglalkoztatnak) felvásárolta a Haering Service társaságot – szölt a legfrissebb, december 6-án keltezett hír a társaságcsoporthól. A bajorországi Grafenau központtal működő társaság bekebelezése jól jelzi a Kühne+Nagel stratégiai szándékait: a közúti fuvarozási aktivitás erősítési szándékát Németországban és erősebb pozíciók elfoglalását a szerződéses logisztikai piacon. A Haering Csoportot 1955-ben alapították, 1500 alkalmazottjával évi 170 millió eurós forgalmat ért el: a német logisztikai piacon ez a cég volt a legnagyobb közepméretű logisztikai szereplő. A társaság 260 ezer négyzetméter raktárterület felett rendelkezett, s jól bejártott szerződéses logisztikai szolgáltatásokat nyújtott a gépjárműipari és az elektronikai szektor jól ismert megrendelőinek.

A Magyar Szállítmányozásért

Eredménydús évet zár a szállítmányozó szövetség. A májusi EUCsatlakozás előtti hónapokban sikeres felkészítő előadásorozatot szerveztek, amit követett a tisztújító közgyűlés. Az MSzSz tagsága – két visszavonult elnökségi tagtól eltekintve – megerősítette elnökségét és ismételten Kautz Istvánt választotta elnökké, illetve Iszak Tibort társelnökké. A FIATA kongresszusán Iszak Tibort ugyancsak megerősítették alelnöki tisztségében.

A Magyar Közlekedési Kiadóval közösen, színvonalas, minden szakmai igényt kielégítő szállítmányozási konferenciát rendeztek Budapesten. Ezen a konferencián, illetve a szövetség 15 éves jubileumi fogadásán adták át a Magyar Szállítmányozásért Díjakat, illetve a Szállítmányozási Sajtódíjat. Élő Elemér sajnos nem tudott részt venni a fogadáson, így az évzáró, decemberi elnökség ülésen búcsúztatták a szállítmányozástól elköszönt szakembert. Élő Elemér az egykori Voláncamion-vezérigazgató évekg volt az MSzSz elnökségi tagja és a közúti munkabizottság vezetője. A szövetség nevében Kautz István mondott köszönetet munkájáért és kívánt neki sok sikert új beosztásához. Élő Elemér jelenleg a Volán Egyesülés gazdasági igazgatója.



Eurogate: hálózatban gondolkodnak

Piaci hullámvölgyből a jövő útjai

A Eurogate Budapest Nemzetközi Szállítványozási Kft. sem tudja magát kivonni az általános piaci tendenciák alól, amelyek az uniós csatlakozást megelőzően és követően hazánkat érintették, nevezetesen, hogy az előre vártnál erőteljesebb mértékben alakultak át a szállítványozási viszonyok. Az első negyedév után gyakorlatilag az egész közúti fuvarozói piacot lényeges változások érték, és az eszköz-túlkínálat jelentősen csökkentette a fuvardíjakat. Szabó Károly ügyvezető igazgató a jövő útjairól beszélt lapunknak.

– A vámhatárok megszüntével felgyorsult a kocsik forgási sebessége, a hazai vállalkozók erős beszerzési akciói révén a magyar rendszámmal futó tehergépjárművek száma jelentősen növekedett, ugyanakkor a közúti engedélyek eltörlésével a külföldi fuvarozók is többletkapacitással jelentkeztek a magyar piacon. Ez szélsőséges versenyhelyzetet eredményezett a nemzetközi közúti fuvarozásban. A tendenciákat természetesen mind a napi munkában, mind hosszabb távú terveinkben figyelembe kellett vennünk; másokhoz hasonlóan folyamatosan meg kell küzdenünk minden egyes üzletért, a meglévőkért és az újabbakért egyaránt. Szinte kivétel nélkül valamennyi ügyfelünkkel egyenlőt, teste szabottan a szerződéses és díjak újratárgyalását kezdeményeztük, hogy az új piaci feltételek között is a legkedvezőbb konstrukcióban kínáljuk szolgáltatásainkat. Kisebb részben a korábbi áron többletszolgáltatásokat nyújtunk, de többségben díjcsökkentésre kényszerültünk.

A folyamat együtt jár az egyébként sem magas szállítványozói árrés szűkülésével is. 2004-es terveinkben a várható változások mellett is ügyfélkörünk és üzleti állományunk bővülésével, bevétel- és eredménynövekedéssel számoltunk, de mára nyilvánvaló, hogy – az adott piaci viszonyok között – a közúti üzletágban ezek nehezen lesznek teljesíthetőek. Az év vége feltehetőleg hagyományosan erősebb lesz, így azt várjuk, hogy a kedvezőtlen körülmények ellenére meg tudjuk ismételni tavalyi eredményeinket, és ismét hárommilliárd forint feletti árbevételt teljesíthetünk.

A Eurogate-cégcsoport az éles versenyre, a nyomott árakra, a külső körülmények változására a belső tartalékok felmérésével és mozgósításával reagált. A Eurogate Budapest Kft. kulcsfontosságú láncszeme egy nemzetközi

hálózatnak, mely Angliától, Belgiumtól, Hollandiától kezdve Lengyelországon, Csehországon, Szlovákián keresztül a FÁK-országokig terjed. Az egyes irodák közti kommunikáció fejlesztésével és összehangolt szervezési megoldásokkal az üzletek összekapcsolhatóságára törekszünk, hogy a cégcsoport rendelkezésére álló flottát és az alvállalkozói kört még eredményesebben működtessük. Mindez az egész földrészen átvivő üzletek összetettsége miatt nagy irányítókészséget követel; még az intézkedéscsomag elején tartunk, de jó úton haladva.

Ami közvetlenül a Eurogate Budapest Kft. stratégiáját illeti, saját vállalatunk hatékonyságát is növelni kívánjuk. A cégvezetés áttértékelte a társaság szervezeti felépítését, személyállományát, eljárásait, és zsugorodás helyett az erőforrások átcsoportosításával, a feladatkörök újragondolásával, a működési költségek csökkentésével a kihívásokra válaszképesebb szervezetet hozott létre. Elkerülhetetlen, hogy a Eurogate prioritásai alkalmazkodjanak a felmerült igényekhez. Továbbra is kiemelten fontosnak tartjuk az értékesítési munka erősítését, ehhez igazítottuk kollégáink munkakörét, napi feladatait, illetve motivációs rendszerünket.

Piaci tevékenységünket földrajzilag is át kellett értelmezni. A Eurogate hagyományosan angol és Benelux-piacon volt erős, természetesen emellett – különböző mértékben – más területeket is kiszolgált szerte Európában. Tovább folytatjuk a közép-kelet-európai térség felé megkezdett intenzív piacnyitást, különösen az orosz piacra és a FÁK egyéb országaira koncentrálna. Sok támogatást kapunk ebben a cégcsoport helyi vállalatától, és sokat várunk a Moszkvában újonnan nyílt Eurogateirodától is, ahol ütőképes és az operatív feladatok mellett az értékesítési munkára is nagy hangsúlyt fektetni képes

személyzet állt össze. Ez minden bizonnyal nagymértékben hozzájárul célunk teljesüléséhez, nevezetesen, hogy belátható időn belül a régió legversenyképesebb szolgáltatói közé kerüljünk. Hosszú távon mindenképpen a közép-kelet-európai üzletek növelését tűztük ki célul úgy, hogy a piacok között biztosított legyen a kívánt egyensúly.

Szolgáltatásaink megújítása stratégiánk másik fontos eleme: meg kell ragadnunk minden olyan lehetőséget, amelyekkel eddig egyáltalán nem vagy csak részben foglalkoztunk, de képességeink és erőnk megvan a továbblépéshez. Tevékenységünk 75-80 százaléka még mindig a közúti fuvarozás. Ebből szándékoztunk kitörni, amikor beindítottuk – elsősorban keleti irányultsággal – a légi és vasúti üzletágakat, amelyekben terveink és a kezdeti eredmények alapján komoly lehetőségeket látunk. Mindkét fuvarozási ágban olyan munkatársakkal erősítettük a csapatot, akik komoly szakmai tapasztalatok birtokában várhatóan sikeresen bővíthetik szolgáltatási palettánkat.

A teljes kocsirakományú fuvarozás mellett tovább növeljük a részrakomány jellegű küldemények szállítványozását, valamint az eddig is üzemeltetett gyűjtővonalaink továbbfejlesztésével a gyűjtőszállítványozást is. Aprólékos, nagy szaktudást igénylő munkáról van szó, a szakma talán legszebb része, bár tagadhatatlanul nagy a verseny itt is, számtalan, komoly tapasztalattal rendelkező versenytársunk működik a piacon.

Elsődleges feladataink közé tartozik még az alvállalkozói rendszer folyamatos karbantartása és szükség szerinti átalakítása. A csatlakozás óta nőtt a választás lehetősége: a megszokottnál jóval szélesebb szolgáltatói körből méríthetünk, különböző nemzetiségűekből, minőségűekből és különböző eszközökkel rendelkezőkből. Így nagyobb lehetőségünk nyílik arra, hogy minden esetben az adott feladathoz leginkább megfelelő szolgáltatót vehessük igénybe.

Feltehetőleg még nem állt meg fuvardíjak mélyrepülése, és várhatóan az év végéig megmarad a meglepetésekkel teli piaci helyzet, amely inkább 2005-ben fog stabilizálódni – fűzi hozzá Szabó Károly.

Varga Violetta

Új címünk 2005. januárjától:

**Magyar Közlekedési Kiadó Kft.
1134 Budapest, Klapka u. 6.**

Telefon:

349-2574, 350-0763, 350-0764

Fax:

210-5862 (változatlan)

e-mail:

**magyarkozlekedes@mail.datanet.hu
(változatlan)**

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, DeltaSped,

Dunaferr Portolan, BILK Kombiterminál Rt.



Fuvardíjtükör

Az **ARA kikötőkben** tartotta magát a megemelkedett fuvardíjszint. Szén, gabona, takarmány, vas, ócskavas és műtrágya szerepelt a rakományaletán, amire az ünnepek miatt – elsősorban a hosszú relációkra – sokszor nehezebb volt szabad hajótérrel kötni.

A **Majna-Duna csatornán** a rakománypiac továbbra is egyenetlen maradt, a pellet-, ócskavas- és vasrakományok, valamint az alacsony vízállás miatt jelentősebb számú könnyített mennyiségek álltak szemben a szűk hajótérkínálattal.

Ausztriában a szabad hajótér hiány miatt a fuvardíjak tovább emelkedtek. Agrártermékek, vas-, ócskavas-, műtrágya- és projektrakományok, valamint könnyített mennyiségek voltak jellemzőek a piacon.

Szlovákiában is nagy volt a kereslet a szabad hajótérre. A rakománykínálat túlnyomó részben acél-, projekt-, műtrágya- és takarmányrakományokból állt. A gázolaj árak csökkenése miatt gázolajpótlék nem, viszont az alacsony vízállás miatt kisvízi pótlék egészítette ki az amúgy is magasabb fuvardíjakat.

Magyarországon is tovább emelkedtek a fuvardíjak a szűk hajótérkínálat miatt. Az ünnepek miatt jelentősen lecsökkent a szabad hajótér, az év végéig viszont nagy árumennyiség elhajózását tervezik a feladók. Az agrártermékeket vas-, ócskavas és projektrakományok egészítették ki. A gázolajpótlék felszámítása a csökkenő gázolajár tendencia miatt megszűnt, viszont a kisvízi pótlék továbbra is megmaradt.

Kirakó kikötő \ Berakó kikötő	ARA kikötők	Mannheim	Oberrhein	Ausztria	Szlovákia	Magyarország
ARA kikötők	–	6,90	13,00	22,00	20,00	25,20
Mannheim	5,80	–	4,70	18,00	19,80	–
Oberrhein	7,70	3,70	–	–	–	–
Ausztria	22,40	20,50	20,50	–	5,10	6,90
Szlovákia	26,50	21,00	26,90	5,70	–	5,40
Magyarország	32,00	25,20	29,50	8,90	–	–

A fuvardíjtükör 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.



Rotterdam Maritime

A teljes hajózási szakma képviseltette magát a ROTTERDAM MARITIME 2004 kiállításon.

November 16-tól 20-ig került sor a ROTTERDAM MARITIME 2004 iránymutató szakmai rendezvényre. Feltűnő volt a kínálat és a változatosság, ami a termékek és szolgáltatások terén bemutatásra került, a 614 kiállító részéről. A látogatók a teljes hajózási szektorról áttekintő képet nyerhettek. A Rotterdam Maritime az idén 12. alkalommal került megrendezésre, és sok újdonsággal lepte meg a mintegy 30 000 látogatót, különösen a belsőégésű motorok, navigációs berendezések és a meghajtás-technológia területén. A kiállítás nemzetközi tekintetben is kiérdemelte a „feltűnő” jelzőt a külföldi kiállítók számát tekintve. Feltétlenül említést érdemel, hogy Románia az ország nevével fémjelzett kiállítási standon szerepeltette szakmai kiállításait. A magyar hajózási szakma jövője érdekében talán érdemes lenne elgondolkodni arról, hogy a következő kiállításon Magyarország számára is kedvező lenne a szakma ezen uniós szintű bemutatkozási lehetőségét kihasználni. Ezáltal az egyik fő áru fuvarozási ágazat piaci részvevőit egységesen mutathatnánk be egy ilyen rangos kiállításon.



Új Hajózási Áru fuvarozási Szabályzat készül

Megbeszélésre gyűltek össze a minisztériumok és a magyar hajózást reprezentáló szervezetek képviselői 2004. november 18-án a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium Margit körüti épületében. A GKM Hajózási Főosztályának és Jogi Főosztályának képviselőin túl a társmisztériumok és a Gazdasági Versenyhivatal szakemberei is jelen voltak. A hajózási szakmát a Magyar Belvízi Fuvarozók Szövetsége nevében Bencsik Attila főtitkár, illetve a Magyar Vasúti-, Vízi-, és Légiközlekedési Szövetség megbízásából Pető Ernő, a Rotterdami Kikötő képviselője és Kruppa Ferenc, a Fluvius Kft. ügyvezetője képviselte.

A megbeszélést azért hívta össze a minisztérium hajózási főosztálya, hogy az elavult, már-már szakállas Hajózási Áru fuvarozási Szabályzat helyett, egy új, korszerű, a szakma véleményét és gyakorlati tapasztalatait is tartalmazó törvényt alkossanak.

A vízi áru fuvarozás feltételeiről jelenleg a Hajózási Áru fuvarozási Szabályzat közzétételéről szóló 1/1957. (IV. 20.) KPM rendelet (HÁSZ) rendelkezik. A HÁSZ a többszöri módosítás ellenére is magán viseli a megalkotásának időpontjában jellegzetes jogviszonyokat, aminek eredményeképpen az időközben végbement társadalmi és gazdasági változások folytán a meghaladottá és elavulttá vált rendelkezései felülvizsgálatra szorultak.

A vízi áru fuvarozás szabályozásának felülvizsgálatát indokolja továbbá az a tény is, hogy a HÁSZ kizárólag a belföldi vízi fuvarozási viszonyokat rendezi, tekintve, hogy a nemzetközi vízi áru fuvarozásban a dunai hajózási vállalatok által elfogadott Dunai Áru fuvarozási Feltételek (DÁF), azaz az ún. Bratislavai Megállapodások rendelkezései érvényesültek, mintegy közös üzletszabályzatként.

A nemzetközi belvízi áru fuvarozás egységes szabályait megteremteni hivatott, a belvízi áru fuvarozási szerződésről szóló, az Országgyűlés által megerősített, de még hatályba nem lépett Budapesti Egyezmény (CMNI) elfogadása szintén a CMNI szellemében előkészített korszerű hazai jogszabály megalkotását sürgeti.

Bár a Budapesti Egyezmény kellő számú megerősítés hiányában még nem lépett hatályba, rendelkezéseit azonban, azon túlmenően, hogy belátható időn belül hatályba fog lépni, azért is célszerű figyelembe venni, mert az az európai gyakorlatot tükrözi.

A vízi áru fuvarozásról szóló új kormányrendelet mind a belföldi, mind a nemzetközi vízi fuvarozás tekintetében irányadó szabályozást határoz meg, amely a belvízi fuvarozás feltételein túl a tengeri fuvarozás kérdéskörét is érinti.

Hatályos jogunkban a tengeri fuvarozás feltételeiről jelenleg egyedül a hajóselismervenyekről szóló 1924. évi brüsszeli egyezményt kihirdető 1931. évi VI. törvény rendelkezik.

A tengeri fuvarozásra vonatkozó rendelkezések egyrészt a hajóselismervenyekről szóló brüsszeli egyezményre (az ún. Hágai Szabályokra), illetve az azt módosító 1968. és 1979. évi jegyzőkönyvekre (az ún. Hága-Visby Szabályokra), másrészt az ENSZ Nemzetközi Kereskedelmi Jogi Bizottsága (UNCITRAL) által előkészített a tengeri áru fuvarozás meglévő gyakorlatát és a vízi áru fuvarozásról szóló sokoldalú nemzetközi szerződések rendelkezéseit alapul vevő mintatörvényre tekintettel kerültek kidolgozásra.

A tengeri fuvarozás tekintetében az új rendelet tervezete a hajóselismervenyekről szóló 1924. évi brüsszeli egyezmény rendelkezéseit, valamint az UNCITRAL mintatörvényét követi, elsősorban a hajórajkjegy, fuvarozó és a fuvaroztató felelőssége vonatkozásában.

A 2004. november 18-i megbeszélés csak a kezdet volt, az egyeztetések folytatása még 2004. december folyamán várható.

A hajózási rovatunk a **Fluvius Kft.** szakmai támogatásával készült

Kedvezményes előfizetési akció

MAGYAR KÖZLEKEDÉS:

- a szakma mértékadó hetilapja
- közlekedéspolitikai
- 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.

*Minden kedves partnerünknek
kellemes karácsonyi ünnepeket
és boldog új évet kívánunk!*



Fluvius
Hajózási és Szállítványozási Kft.

Tel.: 0036 1 237 11 00
Fax: 0036 1 237 10 91
E-mail: fluvius@fluvius.hu
Iroda: 1139 Budapest, Frangepán u. 7.
Postacím: 1550 Budapest, Postafiók 36



emex TRANSEMEX

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



MULTIWEB
 kreatív internet kommunikációs ügynökség, bemutatja:

MULTIWEB.HU

KÖSZÖNJÜK!
 Az alábbi cégeknek, hogy 2004-ben velük dolgozhattunk!

Pannon GSM Rt. Leaseplan Hungaria Rt. Hazai Térségfejlesztési Rt. Promix Rt. Bit-Hungary Kft. Élvonat Internet Roadshow	Humán Erők Kft. Webbusiness Kft. Pet-Nutrition Kft. Bauland Kft. Cadline Kft. Maverick Kft. Gazdasági Rádió G.S. Varga	Magyar Közlekedés Navigátor Herosz Apex reklamgazdasag.hu brandfocus.hu bwk.hu Babik Tímea
--	---	---

BWK.hu ami itt nincs, az nincs is!

A bwk a Multiweb csoport tagja.

PerichRota



„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,
Montevideó u. 4.
1300 Budapest, Pf.: 149.
Tel.: 430-3040
Fax: 436-7980
Email: info@pannoncont.hu
www.pannoncont.hu

- áru - vámkezelés - ADR - egysegrakomány - rakodási idő - TIR - raktározás - kisteherautó - homerse
 t - túlméret - transport - viszonylat - biztosítás - HACCP - szállítmányozás - vevő - közút - jármű - ren
 nd - képesség - szállítás - raksúly - partner - vállalat - szabvány - előny - jelleg - áru - túrajárat - rakoc
 s - mechanikus - nyergesvontató - **komplex** - ajánlat - járműflotta - megfelelő - tonna - irány - fordí
 or - távolság - megbízható - teher - fagyasztott - **megoldást** - létesítmény - úticél - depó - fuvaroz
 ing - információ - CEMT - kocsis - sürgős - kapcsolat - hűség - hajó - **keres?** - áll - konstrukció - alaj
 konténer - munka - forgalom - fejlesztés - folyamatos - gyűjtés - infrastruktúra - cél - targonca - bér - a
 re - népszerű - szakma - beruházás - vonat - hálózat - együttműködés - kombináció - komplex - típus -
 nd - tevékenység - referencia - adminisztráció - fenntartás - nemzetközi - rentér - hosszútávú - csomag
 - járat - AT - ócska - üzemeltetés - kapacitás - súly - k
 határidő - rakomány - logisztika - egyesít - felület - j
 sinpálya - as - klapp - kérdé - dás - gyors - külsőség - k - a - a - felügyelet
 - útvonal - el - iszo - nel - g - k - t - y - t - r - ed - MF - B - a - r - előírás
 v - meg - ali - s - olga - s - elő
 ul - beruházás - interkontinentális - tenger - megbízó - felelősség - teherbírás - környezet - elem - p
 er - felrakóhely - összefüggő - komplett - követés - ellenőrzés - létesítmény - teljesítmény - vontatmány
 gyár - uszály - beszállító - gondos - tanácsadás - megtakarítás - folyó - átvétel - vámhatár - szakértő -
 házhozszállítás - társaság - k - eg - hossz - fel - embenta
 előny - aján - ot - a - gy - c - al - els - AT - ra - konstr
 háttér - k - ss - vez - rtány - se - folyó - dic - stás - keresle
 alkalma - s - os - t - el - dr - hely - légiáru
 - korm - s - á - s - el - nelőfal - b
 rögzít - h - bizonyítvány - vizsgálat - er - áru - árjegyzék - emel - szervez - szakértelen
 pil - szekrény - menetlevél - konvoj - készáru - útvonal - proxy - megjegyzés - csatorna - hőkezelés - ra
 napló - alapos - periódus - gyűjtőjárat - címzett - készítmény - lánc - teljesítés - közlekedés - ellátó - ve
 fuvarlevél - kotrógép - légi - legénység - alvállalkozó - piac - pihenőhely - részvényes - variáció - vámzár
 la - felpótkocsis - metódus - állandó - technika - expressz - alkalmazott - árajánlat - felelősség - dinamiz

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>

ASSIX
 logistics
 Jó úton haladunk



Transforwarding Hungaria Kft.

Member of the Broekman Group

H-2046 Depo Törökbálint

☎ 23-511-640

www.broekman-group.nl

Fax 23-511-630 e-mail: k.bernatsky@transforwarding.hu

**Komplex logisztikai szolgáltatások
 nemzetközi szállítmányozás,
 közúti, gyűjtőforgalom, belföldi szállítás.
 Kompfoglás éjjel-nappal.**

**Raktározás / disztribúció, teljes körű
 vámügyintézés, kezességvállalás,
 vámügyi szaktanácsadás, közvámraktározás,
 átmeneti megőrzés, belföldi berraktár.**



A TIR BIZTOSÍTÓ EGYESÜLET 1993 óta a szállítási kockázatok biztosítója

1067 Budapest, Teréz krt. 23.

Tagjaink részére nyújtott szolgáltatásaink:

I. Gépjármű-biztosítások

Kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás (TIR-GFB)
Casco biztosítás (MAI Casco)

II. Felelősségbiztosítások

Nemzetközi Közúti Árufuvarozási
Felelősségbiztosítás (CMR)
Közúti Közlekedési Szolgáltatói
Felelősségbiztosítás (UNIÓ)
Autóbuszos Szolgáltató felelősségbiztosítása
(UNIÓ-BUSZ)
Fuvarozói Árukár-felelősségbiztosítás (FÁF)
Szállítványozói Felelősségbiztosítás (Speditőr)
Vámügynöki Felelősségbiztosítás
Veszélyes áru szállítási biztonsági tanácsadó
felelősségbiztosítása (VBT)

III. Vagyonsbiztosítások

Nemzetközi- és Belföldi Szállítmánybiztosítás
(CARGO)

IV. Baleset- és betegségbiztosítások

Gépjárművezetők és Hivatalos Kiküldetést Teljesítő
Személyek Külföldi Baleset- és Betegségbiztosítása
TIR BUS balesetbiztosítás (utas ülésenként)
– AHICO
TIR TRUCK balesetbiztosítás
(gépkocsivezető + 1 fő kíséző) – AHICO

Szolgáltatásainkról és a tagsági feltételekről bővebb
felvilágosítást a **312-3610** vagy **301-0467**
telefonszámokon kaphat. Faxszámunk: **302-2467**.

E-mail: tirbiztosito@axelero.hu

Legyen tagunk! Számoljon velünk, megéri!



CHINA SHIPPING

CHINA SHIPPING CONTAINER LINE, SHANGHAI

Meridian Kft.

1133 Budapest, Váci út 110.

TEL.: +36 1 238 0898 FAX: +36 1 238 0897



Légi, tengeri, közúti
szállítványozási és logisztikai
szolgáltatások világszerte



Szem előtt tartjuk érdekeit

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

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



V & T

Logisztikai Kft.

**BELFÖLDI
ÉS NEMZETKÖZI
SZÁLLÍTMÁNYOZÁS,
DISZTRIBÚCIÓ**

**KOMPLETT
VÁMÜGYINTÉZÉS**

RAKTÁROZÁS

JÖVEDÉKI ÜGYINTÉZÉS

www.vnt.hu

+36 (24) 520-170





Osram Truckstar. 100%-kal több fény, 100%-kal hosszabb élettartam.



A leleményes flottamenedzser a kis dolgokra is odafigyel: az Osram Truckstar 24 V izzóit választja, amelyek az új izzószál következtében nagyobb fényteljesítménnyel és hosszabb élettartammal rendelkeznek. Válassza Ön is az Osram Truckstar 24 V izzókat, így a rakomány még nagyobb biztonsággal érkezik meg, és a költségek is csökkennek, hiszen az izzókat ritkábban kell majd cserélni.

Gépjárműizzóinkról bővebb információkat az autoizzo@osram.hu címen kaphat.

A VILÁG ÚJ FÉNYBEN

OSRAM





A fuvarozási-szállítmányozási szektor történetében elsőként

AZ ÉV VÁLLALATA*

a Waberer's Holding Logisztikai Rt.

WABERER'S

az Ön versenyelőnye itthon és Európában

Fuvarozás, szállítmányozás, logisztikai és vám szolgáltatások.

23 magyarországi vállalat
6 európai országban saját vállalatok
Európa legmodernebb kamionflottája
műholdas fuvarkövetés
170 ezer m² logisztikai raktárterület
50 vámiroda

*A Magyar Kockázati és Magántőke Egyesület 2004. évi díja nagyvállalati kategóriában



WABERER'S

OPTIMUM SOLUTION

www.waberers.com