

NAVIGÁTOR



Nemzeti Díj

11. oldal



MÁVCargo néven

25. oldal



Konténer üzlet

38. oldal



Nagy György,
az Eurogate igazgatója

A hűtöttáru disztribúció élvonalában.

frissen, gyorsan, +biztonsággal

www.szemereytransport.hu



125. szám

Ára: 560 Ft

NEMZETKÖZI SZÁLLÍTMÁNYOZÁS

PORTOLAN
SZÁLLÍTMÁNYOZÁSI KFT
DUNAFERR

Dunaferr Portolan

Szállítmányozási Kft.

1139 Budapest, Frangepán utca 7.

Tel.: (06-1) 465-6150

Fax: (06-1) 465-6199

Telex: 22-2257 prlan b

E-mail: portolan@portolan.hu

www.portolan.hu

Dunaújvárosi képviselet

Tel.: (06-25) 404-427

Fax: (06-25) 412-319

Záhonyi képviselet

Tel.: (06-45) 525-541

Fax: (06-45) 525-540

• vasúton • tengeren • folyamon • közúton

MILOS SPEDICIÓN KFT

INTERNATIONALE SPEDITION



H-9700 Szombathely, Puskás T. u. 11.
Tel: +36 94 514 080 • Fax: +36 94 514 088
E-mail: spedition@milossped.com
Homepage: www.milossped.com

Komplex logisztikai szolgáltatások

**Nemzetközi és belföldi
szállítmányozás.**

**Kombinált szállítmányozás
nagy térfogatú
csereszekrényekkel.**

**Közúti gyűjtőforgalom,
csereszekrényes felépítmények,
bérelhetők is.**

6500 m²-es raktárbázis

LITH
VERDAMMT GUT.

GMT-284



NAVIGÁTOR

SZÁLLÍTMÁNYOZÓK ÉS FUVAROZÓK LAPJA

Főszerkesztő:

Kiss Pál

Lapszerkesztő:

Bárány Tibor

Kiss Györgyi

Szerkesztőség:

Csarnai Attila

Erdélyi László

Kiss Anikó

Rákos József

Varga Violetta

Szerkesztőbizottság:

Bognár Zsolt

Gelencsér Kálmán

Horváth Zsolt Csaba

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
ETP

A Magyar Közlekedési Kiadó tagja
az ETP kiadói csoportnak

Nyomdai előkészítés: Sprint Kft.**Design:** www.consulex.hu**Nyomda:** CEP Nyomdaipari Rt.**Felelős vezető:**

Solti György vezérigazgató

HU- ISSN 1216-7142
125. megjelenés

A tartalomból**KRÓNIKA**

Személyi változások 4

Sajtóbál 5

CÍMLAPSZTORI

Nagy György 6

Szemerey Loránd 8

SZÁLLÍTMÁNYOZÁS

Hödlmayr-siker 11

Masped-Railog 13

Alba-Zöchling 15

A Dachser 17

A Schenker 19

A Bertrans 20

A szállítványozásért 22

VASÚT

A MÁVcargo 25

HORIZONT

Wáberer-interjú
a DVZ-ben 29

Veszélyes áruk 31

HAJÓZÁS

A MAHART-név marad 35

Szabadkikötő Rt. 38

Fluvius-rovat 39

Elektronikusan is figyeltek minket

Az Observer Médiafigyelő a hagyományokhoz híven idén is figyelemmel kísérte és szemlélte a **NAVIGÁTOR** cikkeit, és igyekezett tovább erősíteni a kapcsolatot az írott és elektronikus média szereplőivel, követni a médiapiaci változásait. Bár az Observer nem a hagyományos értelemben vett médiapiaci szereplő, az utóbbi évek tapasztalatai azt mutatják, hogy közvetítő szerepére egyre nagyobb szükség van, különösen a vevői nagy részét képező vállalatok, minisztériumok, hatóságok, de a civil szféra körében.

Az Observer ügyfelei között szerepel több minisztérium, polgármesteri hivatalok, multinacionális vállalatok az ország minden pontjáról, kis- és közép vállalkozások, reklám- és médiaügynökségek 2004-ben a **NAVIGÁTOR** cikkeit az Observer több mint félszáz megrendelőjének juttatta el, többek között nagyvállalatoknak, kormányzati szervezeteknek, reklámügynökségeknek stb. Az ügyfélkör egyre nagyobb része digitalizált szolgáltatások formájában kapja a médiafigyelést, ami évről évre több megrendelőt vonz a legnagyobb hazai médiafigyelőhöz.

MAGYAR KÖZLEKEDÉSI KIADÓ

1134 Budapest, Klapka u. 6. Telefon: 349-2574, 350-0763. Fax: 210-5862

E-mail: magyarkozlekedes@w-mobil.hu

Hirdetésfelvétel és előfizetés a kiadóban

Hirdetési igazgató: Bándy Zsolt

Szerkesztőségi titkár: Slezák Gabriella

Kovács Imre az Év embere

Sipos István, néhai vezérigazgató után Kovács Imre a második MÁV-vezető, aki elnyerte az Év embere címet, amelyet a Magyar Közlekedési Kiadó áruszállítási szakfolyóirata, a Navigátor nyolcadik alkalommal ítelt oda. A MÁV Rt. áru fuvarozási főigazgatója a megtisztelő szakmai díjat várhatóan a szállítványozási konferencián veheti át. Sipos István, Kautz István, dr. Berényi János, Wáberer György, Iszak Tibor, Révész Bálint és Fülöp Zsolt voltak az eddigi díjazottak.

Kovács Imre nevéhez fűződik a hazai vasúti áruszállítás dinamizálása. A 40 éves szakember két éve áll a MÁV Rt. áru fuvarozási üzletágának élén, mint főigazgató. Kinevezése előtt a GySEV Rt. kereskedelmi igazgatóhelyettese volt. A Navigátor szerkesztőbizottsága minden esetben figyelembe veszi az adott esztendő teljesítményét, valamint a díjazott szakmai pályafutását is. Kovács Imre áru fuvarozási főigazgató irányításával dinamikus és eredményes lett a MÁV Rt. áruszállítási teljesítménye. Európai szinten is jelentős mértékben nőtt a vasúti áruszállítás részaránya, amely mindenekelőtt köszönhető az új hazai és nemzetközi üzletpolitikának. A nyereséges áruszállítási teljesítmény mellett, Kovács Imre vezetői munkájának köszönhetően, szakmailag is elfogadott, új menedzsment új stílus-



Kovács Imre

ban vezeti a MÁV Rt. áru fuvarozási üzletágát, amely – érdekeltségeivel együtt – ma már MÁVCARGO néven közös stratégiai elveket képvisel. Kovács Imre vasúti szakmai elkötelezettsége közismert, személyében az új, vasúti menedzsergeneráció ré-

szesül elismerésben, amikor az áru fuvarozási főigazgató az Év embere díjat átveszi. A 40 éves szakember eddigi, kétéves vezetői működésével új fejezet kezdődött a magyar vasúti áruszállításban. ■



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**

Pályázati eredményhirdetés a szaktárcánál

Személyi változások



Dr. Kovács Ferenc, a közlekedési helyettes államtitkár

A gazdasági és közlekedési miniszter, Kóka János lapunknak adott interjújában azt ígerte, hogy még az elmúlt esztendő vége előtt nyilvánosságra hozza a tárca vezető posztjaira kiírt pályázatok végeredményét. A karácsonyi ünnepek előtt meg is történt a bejelentés, ám nem csak a minisztériumban, hanem a közlekedési szakma más szervezeteinél, az ebben a körben tevékenykedő vállalkozásoknál is jelentős személyi változások történtek.

A Gazdasági és Közlekedési Minisztérium új vezetője, *Kóka János* egyik első intézkedése volt, hogy november közepén pályázatot íratott ki a helyettes államtitkári és a főosztályvezetői posztokra. Kóka János sajtótájékoztatón ismertette decemberben a pályáza-

tok végeredményét. Ennek alapján a tárcánál a közlekedési helyettes államtitkár feladatokat továbbra is *dr. Kovács Ferenc* látja el. A harmincnégy főosztályvezetői tisztségre összesen 129 pályázat érkezett. Huszonnégy korábbi főosztályvezető sikeresen pályázott,

így megmaradt beosztásában. Négy külső pályázó kapott beosztást, köztük – a közlekedési szakterületen egyetlen változásként – a Vasúti Főosztály élére *Horváth Lajos* utódként *Pákozdi István* az új főosztályvezető.

A tárcához tartozó vállalatok egyes vezetői posztjain is változások történtek. A korábbi miniszter, *Csillag István* lett az Eximbank-Mehib elnöke, az Eximbank vezérigazgatójának pedig *Bodnár Zoltánt* nevezték ki, aki továbbra is elnöke a Nemzeti Autópálya Rt.-nek. A Nemzeti Autópálya Rt. vezérigazgatója *Szilágyi András* lett. Az Állami Autópálya Kezelő Rt. új vezérigazgatója *Nagy Attila* lett.

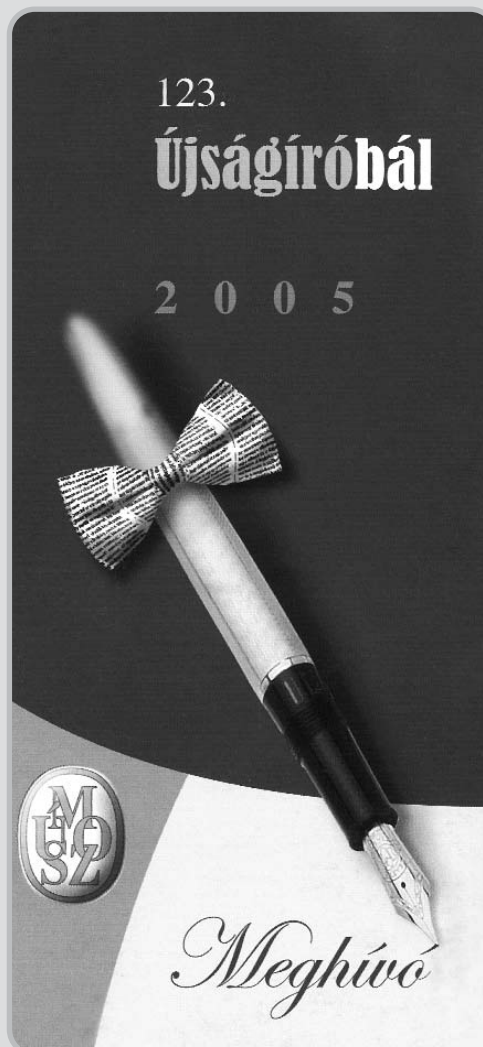
A legtöbb személyi változás a Magyar Államvasutak Rt.-nél következett be. A miniszter elfogadta *Udvari László* elnök lemondását és helyette *Gaál Gyula* korábbi politikai államtitkárt nevezte ki elnök-vezérigazgatói beosztásában (*Mándoki Zoltán* továbbra is vezérigazgató maradt). *Márkus Imrét*, a felügyelő bizottság elnökét január elseji hatállyal visszahívta, utódjáról az Állami Számvevőszékkal történt egyeztetés után döntenek majd. A MÁV Rt. igazgatóságában is változás történt, a 11 tagú testület létszáma kilencre csökkent, összetétele is változott, *Gaál Gyula* és *Mándoki Zoltán* mellett *Kugler Flórián*, *Aba Botond*, *dr. Kákosy Csaba*, *dr. Sarlós Miklós*, *Kovács Péter*, *Kocsis Imre* és *Arató András* alkotják a testületet. Saját kérésére, közös megegyezéssel távozott *Benczédi Mihályné* pénzügyi vezérigazgató-helyettes, akinek utódjául *dr. Ókrös András* nevezte ki a vezérigazgató. A MÁV Informatika új vezérigazgatója *Hercegh Tamás* lett.

A Közlekedési Főfelügyelet főigazgatója, *dr. Békési István* is döntött két, nyugdíjazás miatt megüresedő megyei felügyeleti igazgatói tisztségre pályázati eredményéről. Ennek alapján a Heves Megyei Közlekedési Felügyelet igazgatója *Bódi Miklós*, míg a Jász-Nagykun-Szolnok Megyei Közlekedési Felügyelet vezetője *Kollár László* lett.

Változás történt a Malév Rt. igazgatóságában is. A közgyűlés a korábban lemondottak helyett két új tagot, *Thuma Józsefet*, illetve *dr. Súlyom Gábort* választotta a testületbe.

Dian József személyében új ügyvezető igazgató irányítja a dunakeszi székhelyű Bombardier MÁV Kft.-t.

Sajtóbál, 2005



A Navigátor kiadóhivatala, a Magyar Közlekedési Kiadó ebben az évben is szponzorálta az Újságírók bálját, amelyet ma már sajtóbálként tart számon a hazai közvélemény. A politikai és média-elit találkozóján ott voltak kiadónk vendégei és vezetői is. Megtisztelte a sajtóbált Gyurcsány Ferenc miniszterelnök, valamint politikai életünk több más vezető személyisége is. A Navigátor szerkesztőinek volt módjuk szót váltani dr. Kovács Ferenc közlekedési helyettes államtitkárral is.

Az idei sajtóbálnak a Hotel Marriott adott otthont, s a Magyar Újságírók Országos Szövetsége volt a rendezője. A jó hangulatú, elegáns farsangi mulatságon közel hétszázán vettek részt. A bál vendégei, good bye-ajándékként kézhez vehették a Navigátor előző, decemberi számát is.

Nagy György az Eurogate tulajdonosa és igazgatója

Sikeres európai hálózat – Londonból



Nagy György az Eurogate Freight Group tulajdonosa és első számú vezetője. A nyolc társaságot tömörítő cégcsoport története a Hungarocamion londoni kirendeltségén kezdődött. A fiatal közgazdász Nagy György 1986-ban váltotta Torma Imrét, aki akkor lett a vállalat vezérigazgatója. Anglia meghatározó szállítványozójával, az M&S Shippinggel vegyesvállalatot alapítottak, még rendszerváltás előestéjén. Londoni, illetve budapesti cégük 1990 tavaszán startolt és ma már, kibővülve más társaságokkal, az Eurogate-csoport tizenöt éves múltra tekinthet vissza.

Tízmilliárd forint feletti az árbevételük és 120 embert foglalkoztatnak. Időközben, Nagy György mindkét céget, az angliait és a budapestit is megvásárolta. A tulajdonos-igazgató kettős állampolgár, Londonban élő magyarként európai speditőrhálózatot vezet. Bízik a szállítványozás jövőjében, és nagy megtiszteltetésnek tekinti, hogy: a szállítványozó szövetség elnökségi taggá választotta az elmúlt évben. Szinte hente találkozhatunk vele Budapesten, így az év első napjaiban interjút adott a Navigátornak.

– *Igazgató Úr, minden menedzser életében az egyik legfontosabb állomás a pályakezdés. Ha jól tudom, Ön a Hungarocamionnál kezdett.*

– Szerencsém volt, már a Közgázon találkoztam Mezei Gáborral, a Hungarocamion akkori vezérigazgatójával. Igaz, már előtte is a vállalatnál dolgoztam, mert elsöre nem vettek fel az egyetemre. Humán érdeklődésű voltam, de mégis a Közgazdasági Egyetemre jelentkeztem. Másodsorra sikerült is. Mezei Gábor szemináriumaira jártam, a vállalatnál töltöttem a nyári gyakorlatot, így az sem volt véletlen, hogy társadalmi ösztöndíjat kaptam a vállalattól. Friss diplomásként, a marketingen kezdtem, mint üzletkötő. Nem sokáig, mert Mezei Gábor maga mellé vett és a vezérigazgató személyi titkára lettem. Két évet töltöttem mellette és nagyon sokat tanultam tőle.

– *Hogyan lett londoni képviselő?*

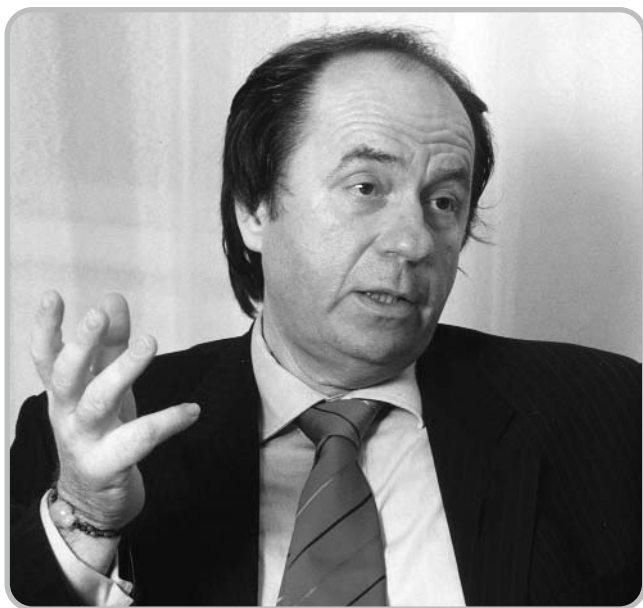
– Mezei Gábor visszavonult és az akkori londoni képviselő, Torma Imre lett az utódja. Én valamelyik arab országba pályáztam, hiszen a Közel-Kelet volt akkoriban a Hungarocamion fő piaca. A véletlen azonban közbeszólt és London az első és utolsó kiküldetési állomásom. Nem titok, akkor voltam először Londonban, amikor átvettem a kirendeltséget. Akkoriban, a nyolcvanas évek második felében, már máskepp néztek itt, Londonban a kelet-európaiakra és én mindenképpen bizonyítani akartam. A fuvarozás és a szállítványozás szép eredményeket hozott, már az első években.

– *A kelet-európai politikai változások befolyásolták piaci magatartásukat és elképzeléseiket?*

– Nem túlzás, ha úgy fogalmazok, hogy lavinászerű forgalom-növekedést hoztak a politikai változások. Én már a rendszerváltás előestéjén javasoltam, hogy alapítsunk céget, de budapesti főnökeim türelemre intettek. Gluck úr volt a legfontosabb speditőr partnerünk, akinek a cége már az ötvenes években kiépítette kapcsolatrendszerét az akkor még monopolhelyzetben lévő kelet-európai fuvaros és szállítványozó vállalatokkal. Cége, az M&S Shipping jelentős megbízásokat adott nekünk és hajlandóságot mutatott arra is, hogy közös vállalatot alapítsunk velünk.

– *Miért lett Eurogate a közös cég neve?*

– Olyan nevet kerestünk, amely a cég dinamikusságát érzékelteti, de a szakmára is utal, s nem kelt ellenér-



zést. A feleségem újságíró és ő megkapta az akkoriban indult lapok első számait, így ma már elmondhatom, hogy a Kapu adta az ötletet. Ehhez kapcsolódik a visszafogott, de elegáns emblémánk is.

– *Az Eurogate sikeres és számon tartott cég a szakmában. Melyek voltak a legfontosabb állomások az elmúlt időszakban?*

– Anglia Londonból nem „lefedhető”, ezért irodákat nyitottunk főleg északon, illetve az új piaci lehetőségek felé fordultunk. A volt Szovjetunió pótolta a kiesett közel-keleti forgalmat, például az első nagy üzletünk a moszkvai vámmentes-boltok áruellátását biztosító fuvarozás megszervezése volt. Cégeket alapítottunk, illetve cégeket vásároltunk. Új ügynökökkel szerződünk és gyűjtőjáratokat indítottunk. Az árbevétel és a nyereség folyamatosan nőtt, az Eurogate négy-öt év alatt európai mértékben közép nagyságú szállítványozóvá vált.

– *Minek köszönhetőek a látványos és gyors sikert?*

– Ha visszagondolok az első évekre, akkor úgy érzem, hogy sikerünkben meghatározó volt a jó személyzeti munka. Kelet-Európa felé fordultunk és a londoni munkatársaink többsége ebből a régióból jött. A kilencvenes évek közepén már 60-70 ember dolgozott Angliában és körülbelül ugyanennyi az európai cégeinkben. Kiváló szakembergárdánknak köszönhető az is, hogy az Eurogate projektszállítványozóvá vált, elsősorban a FÁK-országokban.

– *Mit jelent ez?*

– A projektszállítványozó az adott projekt, építkezés, beruházás, komplex szállítványozója. Nagy kihívás nem tagadom, főleg olyan országokban, mint például Üzbegisztán. Úgy gondolom azonban, hogy a projekt szállítma-

nyozás a szállítmányozás csúcsa, és hosszútávra is van jövője. Sajnos, '98-ban összeomlott az orosz pénzpiac, ami bennünket is érzékenyen érintett, az azt követő egy-két évben, de a FÁK országaiba irányuló üzleteink az elmúlt néhány évben újból lendületesen fejlődnek, ezt jelzi az is, hogy tavaly decemberben bejegyeztük Moszkvában leányvállalatunkat.

– *Miközben folyt Magyarországon a piaci és szakmai átalakulás, Ön Londonban, illetve külföldön élt és dolgozott, s nem volt részese a különféle csatározásoknak. Előny vagy hátrány volt mindez az Ön számára?*

– Úgy gondolom, hogy jó időben jó helyen voltam. Magyarországról nem lehetett megszerezni azokat a megbízásokat, amelyeket Londonban – persze nem könnyen, de – sikerült elnyernünk. Nem szabad elfelejteni, hogy Anglia a globális üzletkötések központja. Ez adta, illetve adja az ott-létem legnagyobb előnyét. A hazai csatározásoknak ugyanúgy részese, illetve résztvevője voltam, mint a hazai kollégák, mivel az ÁPV Rt. delegált a Hungarocamion igazgatóságába. Akkoriban (az első privatizáció előtt) a vállalat talponmaradása volt a cél, és ez sikerült is, az akkori kollektívának köszönhetően. Az Eurogate-cégek megvásárlására a kilencvenes évek közepén gondoltam először, még a privatizáció előtt. Üzleti hálózatok működtetéséből írtam a doktori-mat és nagyon érdekelt ezeknek a létrehozása és menedzselése. Tudtam, hogy a folyamatos működtetés a mérvadó.

– *Erre alapozta a cégvásárlást is?*

– Partnerünk, az említett M&S Shipping Anglia piacvezető szállítványozója és „lebontotta” az üzletágait. Ekkor, 1998-ban megvásároltam a kelet-európai cégüket, amely 50-50 százalékban volt tulajdonosa az Eurogate angliai, il-

letve magyarországi cégének. A Hungarocamion tulajdonrészét viszont 2001-ben sikerült megvásárolnom, így ma már cégcsoportunk nyolc társaságból áll, 120 embert foglalkoztathatunk és 10 milliárd forint feletti az éves árbevételünk. Az Eurogate-hálózat tulajdonképpen egy londoni központú, de a kontinensen működő komplex hálózat. Az üzleti életben a személyes kapcsolat a legfontosabb. Így szinte állandóan utazom, de ezt nem panaszként mondom. Kettős állampolgár vagyok, hiszen úgy hozta a sors, hogy most már lassan húsz éve Londonban élek és dolgozom, de magyarnak tartom magam és éppen ezért nagyon nagy megtisztetésnek tartom, hogy tavaly a hazai szállítmányozók elnökségi taggá választottak. Számomra nagyon fontos, hogy az Eurogate a hazai piacon is meghatározó társaság legyen.

– *Elégedett?*

– Soha nem vagyok elégedett, mert mindig a következő feladat foglalkoztat. Most éppen a bővítési lehetőségekben dolgozom. Nem tagadom, az Eurogate sikere örömmel tölt el, és boldog vagyok, hogy sikerült az elképzeléseimet megvalósítani. Annak külön örülök, hogy az Anglia-Magyarország közötti kamionforgalom mostanában heti 400-500, a kezdetek kezdetekor viszont a heti 100 már csúcsnak számított. Ha szabad úgy fogalmaznom, hogy Eurogate-story, akkor csak azt szeretném hozzáfűzni, hogy téved az, aki mindezt egyszemélyes történetnek tekinti. Ha a cégvásárlásokra gondolok, tudom: makacs és kitartó voltam. De számomra nagyon sokat jelent az a menedzsmat, amellyel most már évek óta dolgozom. Munkatársaim is a szakma legjobbjai és büszke vagyok rájuk, mert öröm velük dolgozni.

Kiss Pál



Szemerey Transport: új néven az új évben

Szemerey Loránd a nevét adta vállalkozásához, így Szemerey Transport Rt. néven működik a jövőben. Magyarország piacvezető közúti belföldi fuvarozója, az 500, elsősorban speciális hűtős fuvarszökecsével rendelkező miskolci központú, 1990-ben és SZK Transport néven ismertté vált társaság, Budapesten tartott sajtótájékoztatót a Corinthia Aquincum Hotelben. A 47 éves közlekedésmérnök Szemerey Loránd és vezetőtársai, Nagy Lászlóné gazdasági igazgató, valamint Bihall Gyula értékesítési igazgató az elmúlt 15 esztendő sikereiről és az új üzleti stratégia célkitűzéseiről tájékoztatták a sajtó képviselőit. Szemerey Loránd vezérigazgató bejelentette: idén 7-7,3 milliárd forint az árbevételi tervük, amely 40 százalékkal, 2 milliárddal több, mint az előző évben volt. Beruházási tervük viszont egymilliárd forint.

A Szemerey Transport és jogelődeinek története 15 éves múltra tekinthet vissza. Szemerey Loránd otthonában Miskolcon, munkatársaival 1990 tavaszán alapította az SZK Transport Kft.-t, s 16 millió forintos árbevétellel zárták az első esztendőt. Sikeres működésüknek köszönhetően a cég 1995-től már részvénytársaság. Szemerey Loránd vezérigazgató a sajtótájékoztatón áttekintette az elmúlt évek legfontosabb állomásait, így megtudhattuk tőle, hogy 1998-ban átlépték az egymilliárdos, 2004-ben viszont az ötmilliárdos árbevételi határt is.

A névmódosítás stratégiai váltást is hoz magával, ami a logisztikai komplex szolgáltatások felé való nyitást jelenti, így az áruk átrakását, csomagolását, és címkézését is vállalják a jövőben. Ezzel tovább erősítik a szolgáltatási színvonalat és minderre garancia Szemerey Loránd személye, aki a nevet is adta mindehhez. A lokális jelenlét, regionális összehang és globális megoldások a Szemerey Transport stratégiája, amely biztosítja a dinamikus fejlődés és az eddigi sikertörténet folytatását is.

A 620 főt foglalkoztató rt. törzstőkéje 500 millió forint, saját vagyona pedig 2 milliárd forintot tesz ki. A hűtőárak belföldi szállításában a magyar piaci részesedésük csaknem 50 százalékos. A vezérigazgató közölte: adózás előtti nyereségük a bevételhez viszonyítva 8 százalékot tesz ki, ami tavaly mintegy 400 millió forint volt. Az idén mintegy 40 százalékos, 2 milliárd forintos árbevétel-növekedést terveznek, így 2005-ben 7-7,3 milliárd forint árbevétellel, és mintegy 550 millió forintos adózás előtti nyereséggel számolnak.

A múlt évben 617 millió forintot fordítottak beruházásokra, amiből mintegy 80 teherautót vásároltak, ezek 40 száza-

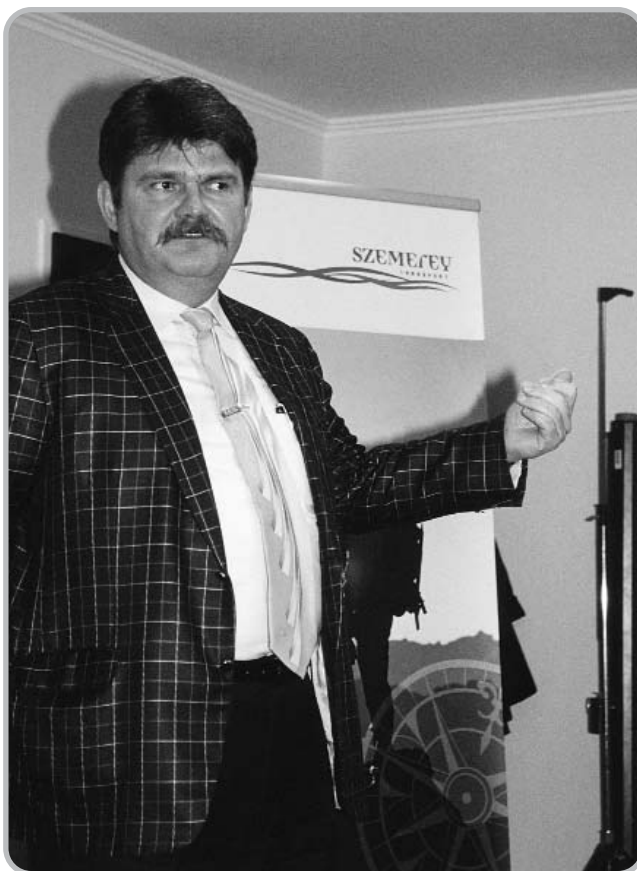
lékát saját erőből vették, míg a többit lízingelik. Az idén már 1 milliárd forint beruházást terveznek, amiből 650 milliót költenek öt hűtődepó létrehozására Budapesten, Pápán, Kaposváron, Szentesen, és Polgáron. Emellett 300 milliót fordítanak teherautók megvásárlására, míg mintegy 50 millió forintot informatika fejlesztésére.

Járműparkjuk 70 százaléka zárt szekrényű hűtős teherautó, míg a fennmaradó hányad hagyományos platós teherautó. A gépjárművek jelentős hányada Renault márkájú, környezetkímélő Euro II-es, és III-as motorral felszerelt, 1-től 25 tonna raksúlykapacitású.

A miskolci központ mellett országos disztribúciós hálózatot rendelkeznek, regionális irodáik vannak Debrecenben, Győrben, Békéscsabán, Szolnokon, Kecskeméten, Almásfüzitőn, Budaörsön és Tahitófaluban. A múlt év őszén Budaörsön létrehozta egy 2000 négyzetméter alapterületű áruelosztó hűtőraktárt, amit bérelnék. Ügyfeleik közt megtalálható többek között a Metro Holding, a Spar, a Plus, a Wienerberger Téglaiipari Kft., a Holcim Rt., a Coca-Cola és a Pick Szeged Rt., február 1-jétől pedig már a Danone Kft. termékeinek országos terítését is végzik.

Szemerey Loránd elmondta: az elmúlt 15 évben csak belső tevékenykedtek, ám az ügyfelek igényei alapján az idén elkezdtek az EU-n belüli fuvarozást is.

A közeljövőben a cég stratégiája tartalmazza, hogy hasonló profilú társaságokban többségi tulajdont szereznek, meghagyva azok önálló jogi státusát, ám így a Szemerey Transport csoport hatékonyabban tudja ellátni fuvarfeladatait. Ennek első lépéseként a közelmúltban beszálltak az Euro-Voyage Kft. szárazplatós autókkal szállító cégbe, és hasonló cégvásárlásokra készülnek. A tulajdonos-vezérigazgató elképzelései szerint, a Szemerey Transport cégcsoportként fog működni.



Szemerey Loránd



Raaberfreight

Menedzsment a tulajdonos



Iszak Tibor

A menedzsment által alapított társaság lett a Raaberfreight többségi tulajdonosa. A korábban már 10 százalékkal rendelkező, *Iszak Tibor* vezette menedzsment társaság megvásárolta a GySEV Rt. 60 százalékos üzletrészét, így 70 százalékkal többségi tulajdonos lett, és ezzel a Raaberfreight mellett valamennyi érdekelttség is az irányítása alá került.

Kádár Trans felszámolás alatt

Fizetéseketelenné nyilvánították és felszámolják a kilencvenes évek egyik sikeres fuvarozó cégét, a Kádár Trans Kft.-t – adta hírül a *HVG*.

A már évek óta nem működő társaság végelszámolása felszámolásba fordult. A Kádár Trans felszámolója a Decima Kft.

Rotterdami Kikötő

Új vezérigazgató

Hans Smits személyében új vezérigazgatót neveztek ki a Rotterdami Kikötő élére január elsejétől. *Hans Smits* korábban a felügyelőbizottság tagja volt. Karrierjét a holland vízügyi minisztériumnál kezdte, majd később a közlekedési minisztérium általános titkára, majd a Schipol vezérigazgatója lett. Mostanáig az Arthur D. Little tanácsadó cég holland részlegének az irányítását is ellátta. A Rotterdami Kikötő vezérigazgató-helyettesi posztjára *Pieter Struijst* nevezték ki, aki 1991 óta a kikötő igazgatóságának tagja. Mindkét kinevezést a részvénytulajdonossal – Rotterdam város tanácsával – történt egyeztetés után hozták meg. Jelenleg még két fontos pozíció betöltetlen: az egyik a kereskedelmi ügyekért felelős igazgató posztja, a másik a pénzügyi igazgató széke.



DHL-közlemény

Névváltozás!

A DHL Freight Kft. neve megváltozott. A társaság új neve: *DHL Logisztika Magyarország Nemzetközi Szállítmányozó és Logisztikai Kft.* A rövid név: *DHL Logisztika Kft.* A névváltozás nem érinti a cég székhelyének és a telephelyeinek címét, azok változatlanok.

Masped-Railog alakult

A Masped Rt. és a Schenker AG. új társaságot hozott létre 2005. januári indulással, Masped-Railog Vasúti Szállítmányozási Kft. néven. A 60 millió forintos törzstőkével alapított új kft.-ben a Masped Rt. részesedése 74 százalék, a Schenker AG. pedig 26 százalékos tulajdonrészrel rendelkezik.

Az ötödik éve működő Masped-Schenker Légi és Tengeri Szállítmányozási Kft. már 2000-ben bekapcsolódott a Schenker világhálózatába és ennek köszönhetően forgalma jelentősen növekedett. A Masped Railog megalakulásával a vasúti szállítmányozásban hasonló eredményt várnak az alapítók, mivel a Schenker AG. révén a DB, a német vasút érdekkörébe kerülnek.

A Masped-Railog Kft. ügyvezető igazgatója: Gyabronka Tibor és Ujhelyi Tamás. Az újonnan alakult cég átveszi a Masped-Rail Kft. teljes személyi állományát és tevékenységi körét.

Nemzeti Minőségi Díj

Elismerés a Hödlnay Hungáriának



A kitüntetettek a miniszterelnök és a miniszter társaságában

Jelentős elismerésben részesült a győri Hödlnay Hungaria Logistics Kft. A hazai szállítványozó cégek közül, elsőként nyerte el a Nemzeti Minőségi Díjat, amelyet Iván György ügyvezető igazgató a Parlamentben vehetett át. Gyurcsány Ferenc miniszterelnök és Kóka János gazdasági és közlekedési miniszter gratulált a díjhoz, mivel a Hödlnay Hungaria Logistics Kft. a négy fődíjas egyike és a szolgáltató cégek kategóriájában, több ismert, országos céget sikerült megelőznie.

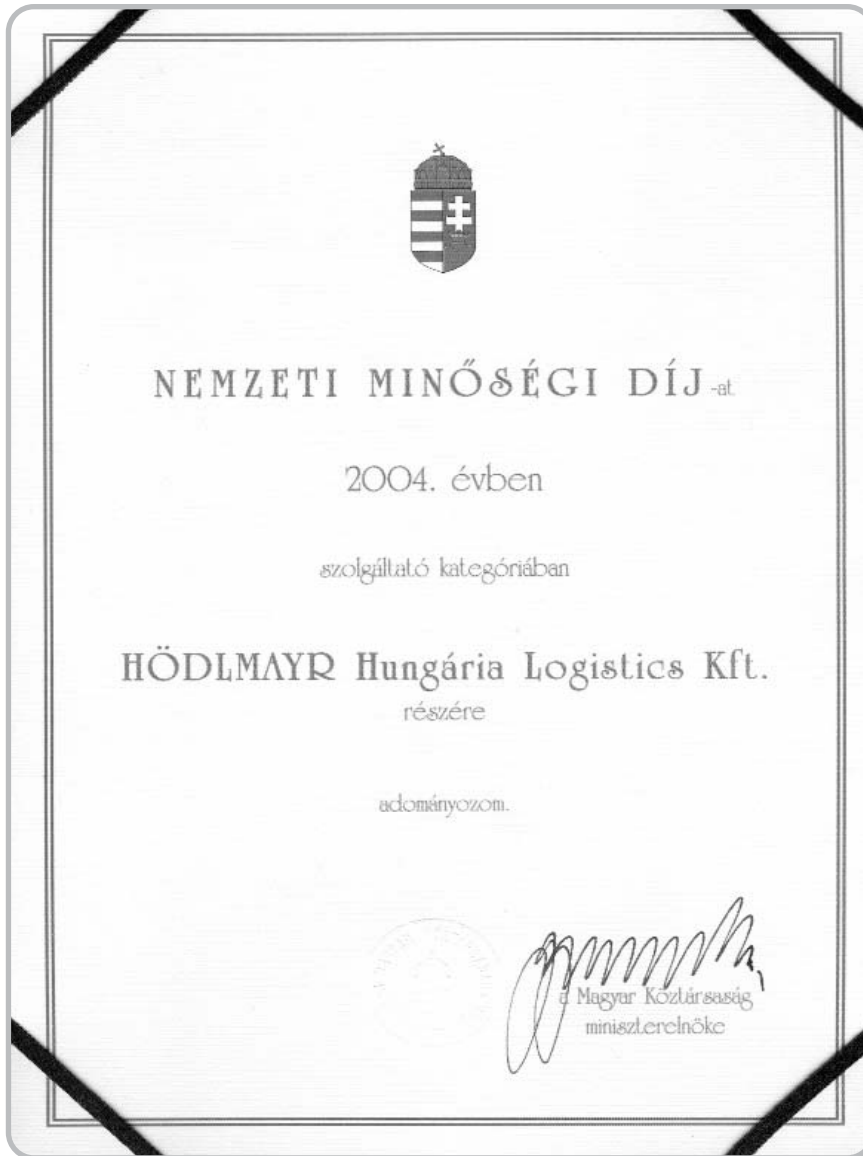
Iván György ügyvezető igazgató lapunknak elmondta, hogy a szállítványozási konferencián hallott először a Nemzeti Minőségi Díjról és nagy örömmel számukra az idej elismerés. A zsűri a társaságok szervezeti adottságait és elért eredményeit pontozza; Nemzeti Minőségi Díjat az a cég kap, amely az elérhető 1000 pontból 500 körülit ér el, eredményes szereplésnek számít a 400 pontos szereplés. Magyarország legki-

válóbb vállalatai, amelyek elnyerték a Nemzeti Minőségi Díjat: az Alcoa Európai Keréktermék Kft. (közepes méretű cégek kategóriájában), a Videoton Holding Rt. Elektro-Plast Vállalat (a nagyméretű cégek kategóriájában), és a Hödlnay Hungaria Logistics Kft. (a szolgáltató cégek kategóriájában). A zsűri véleménye szerint, a díjat elnyert cégek kiemelkedő eredményeket értek el a vállalatirányítási és a minőségfej-

lesztési rendszerek, a vevői és dolgozói megelégedettség, illetve a környezetbarát technológiák alkalmazása terén.

– Nagy öröm és megtiszteltetés volt számomra, hogy Magyarország miniszterelnökétől vehettem át a díjat – mondja Iván György, a Hödlnay Hungaria Logistics Kft. ügyvezető igazgatója –, hiszen a szállítványozási és logisztikai szakmából nekünk sikerült elnyernünk először a Nemzeti Minőségi Díjat. A díjról és magáról a pályázati rendszerről a szállítványozási konferencián hallottam először, Bárdos Iván beszélt róla előadásában. Cégünk mindig különösen nagy figyelmet szentelt a minőségfejlesztési céloknak és úgy gondoltam, hogy nyolcvéves munkánk elismerése ez a díj. Az első között sikerült megszerezni az ISO-tanúsítványt, majd később a járműszállítványozás német tanúsítását és három éve bevezettük a TQM-rendszert is. Számunkra nagyon fontos az ügy-

(Folytatás a 12. oldalon)



(Folytatás a 11. oldalról)

fél- és dolgozói elégedettség, hiszen a mai piaci helyzetben csak nagyon magas minőségi elvárások teljesítésével tudjuk megbízóinkat megtartani, illetve bővíteni. Számptalan gratulációt kaptam partnereinktől, és annak örültem a legjobban, hogy azt írták-mondták, hogy: teljes joggal megérdemeltük azt a díjat és büszkéek arra, hogy velünk dolgozhatnak.

Iván György már hetedik éve a Hödlnmayr Hungaria Logistics Kft. ügyvezető igazgatója. Sikeres és elismert cégvezető. Cégük árbevétele a múlt évben meghaladta az ötmilliárd forintot és ebben az évben is, hasonló forgalomra számítanak. A győri igazgató úgy tervezi, hogy jövőre az európai minőségi díj pályázatán is elindulnak.



Iván György átveszi a díjat a miniszterelnöktől

Az ötödik logisztikai szolgáltató

A REWICO az ECOTRANS megvételéről tárgyal

A német tulajdonú logisztikai szolgáltató REWICO Logistics Kft. versenytársa, az ECOTRANS Rt. megvásárlását tervezi – adta hírül a Budapest Business Journal (BBJ) a közelmúltban.

– A REWICO előrehaladott akvizíciós tárgyalásokat folytat az ECOTRANS tulajdonosával, a Wallis Autó Holding Rt.-vel – erősítette meg a lap információit egy neve elhallgatását kérő, és a logisztikai szolgáltató REWICO Logistics-hez közel álló forrás.

Tóth József, a REWICO Logistics üzletfejlesztési igazgatója sem cáfolni, sem megerősíteni nem kívánta a lap értesüléseit.

Rónai Péter, az ECOTRANS vezérigazgatója elismerte, hogy a tulajdonos Wallis Autó Holding már egy ideje értékesíteni szeretné a vállalatot. Ennek okait azonban nem kívánta nyilvánosságra hozni. A REWICO Logistics-sel folytatott tárgyalásokról szóló információt azonban szintén sem cáfolni, sem megerősíteni nem kívánta.

A Wallis Autó Holding Rt. vezetőit a lap munkatársának nem sikerült elérnie. A BBJ azonban több, neve elhallgatását kérő forrásból is úgy értesült, hogy a Wallis már több társasággal is tárgyalt az ECOTRANS eladásáról.

Korábban *Thomas Schleife*, a REWICO Logistik International GmbH anyacég ügyvezető igazgatója és a REWICO Logistics társtulajdonosa a BBJ-nek azt nyilatkozta, hogy összeolvadásokra és felvásárlásokra szá-



mít a magyar piacon tevékenykedő logisztikai szolgáltatók között.

– Rövidesen magas arányú koncentráció következik be a Magyarországon tevékenykedő logisztikai szolgáltatók között. Ez nem szokatlan jelenség, tíz évvel ezelőtt a német piacon is ez történt – állította Schleife. Hozzátette: a REWICO Logistics eltökélt, hogy logisztikai szolgáltatókat vásároljon fel a magyar piacon.

– A REWICO Logistics a tíz legnagyobb logisztikai szolgáltató között szeretne lenni, mire a piaci konszolidáció véget ér – közölte.

A REWICO Logistics bevétele 2003-ban 1,72 milliárd forint volt, s 2004-ben ez az összeg 2,2 milliárd forintra nőtt. A REWICO Logistics saját

adatai szerint tavaly az ötödik legnagyobb logisztikai szolgáltató volt Magyarországon.

Az újpesti székhelyű ECOTRANS 2002-ben 1,1 milliárd forintos teljes árbevételt ért el, ebből 970 millió forint folyt be logisztikai szolgáltatásokból. Az ECOTRANS főbb ügyfelei közé tartozik a Sanofi-Synthelabo gyógyszergyártó, az autóforgalmazó Wallis Autó Holding, az irodatechnikai eszközöket forgalmazó Ingram Micro Magyarország Kft., a számítástechnikai eszközöket forgalmazó CHS Hungary Kft., a nyílászárókat gyártó és forgalmazó Velux Rt. és a vegyiparban érdekelt Agro-Chemie Kft.

(Forrás: Budapest Business Journal – BBJ)

Legyen lapunk állandó olvasója!



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

3500 négyzetméteres az új raktárcsarnok

Tizenöt éves az Alba-Zöchling



Cserta János

Fennállásának tizenötödik évfordulóját ünnepelte nemrégiben az Alba-Zöchling Kft. Cserta János ügyvezető igazgató lapunknak elmondta, hogy a székesfehérvári székhelyű társaság mára már jelentős pozíciót foglal el a szállítmányozási üzletágban.

Alig több mint tizenöt esztendeje, 1990 januárjában kezdte meg működését a székesfehérvári Alba-Zöchling Kft., akkor még hét dolgozóval. Mára – úgy mond – kinőtte magát, hiszen már a sóstói ipari parkban saját telephelyükön 900 négyzetméteres irodájukban hetvenen dolgoznak. Emellett 6500 négyzetméteres raktár, valamint 80 kamion elhelyezését biztosító parkolójuk is van, itt kap helyet a saját 50 darabos flotta is.

Az elmúlt másfél évtized informatikai és technikai fejlesztésének köszönhetően megszilárdították helyüket a szállítmányozási piacon. A logisztikai üzletágba való betöréssel új lehetőségeket látnak az unióba történt belépés után, ehhez pedig a megbízók is bizalmukat adták, így egyre nagyobb eredményt könyvelhet el a cég.

A Holland fasori székhelyen január elseje óta szakszerűen működik az új raktárcsarnok. A 3500 négyzetméteres, 7 méteres belmagasságú létesítmény felépítése 200 millió forintba került, s így megduplázódott a cég raktárkapacitása. A vállalat 2004 májusában elkezdett az akkori 30 darabos járműpark bővítésébe: 2004-ben és idén 10-10 darab, Mercedes, Renault és Scania típusú, normál és mega térfogatú kamiont vásárolnak. Az egyenként 20-25 millió forintba kerülő járművek egy részét a társaság lízingelni fogja.

Az Alba-Zöchling jelenlegi piaci pozícióinak további erősítése s már meglévő üzleti partnereinek jobb kiszolgálása érdekében vágott bele a fejlesztésekbe. A cég főként autóiipari beszállítók és híradástechnikai berendezésgyártók termékeinek szállítmányozását és fuvarozását, illetve raktározását végzi. A társaság 2004-ben 2,3 milliárd forintos árbevételt ért el, melyet idén a várakozások szerint 2,5 milliárd forintra növelnek. A cég vezetése úgy döntött, hogy a 15 éves fennállás megünneplése helyett annak költségeit (mintegy 300 ezer forintot) adományozásra fordítja: támogatják többek között Fehérvár Srí Lankán tervezett iskolaépítését.



Hálózatbővítés a Szlovák Köztársaságban

A nemzetközi logisztikai szolgáltató Dachser-cég 2004 októberében a magyar Liegl & Dachser céggel együtt 80 százalékban tulajdonosa lett a szlovák Lindbergh szállítmányozási cégnek. Lindbergh a szlovák piacon vezető logisztikai szolgáltatónak számít.

A cég székhelye a szlovák fővárosban, Pozsonyban van, nem messze a nemzetközi repülőtértől, összesen 120 embert foglalkoztat.

További lerakatok vannak Kassán, Martinban és Sliacón.

A cég a jövőben Lindbergh & Dachser néven fog működni.

A Dachser, valamint a szlovák ügyfelek részére a már kiépített szolgáltatások, úgymint: a 24 órás expressz-szervíz, a Kontrakt-logisztika, légi és tengeri fuvarozás és a gyűjtőforgalom rendelkezésre áll.

A teljes integráció, ami az IT-, Szállítmányozási, Raktározási Management-módszert, valamint az európai entergo termékcsaládot illeti, már az egyesülés után megtörtént.

A vezetőség tagjai: *Engelbert Liegl* (elnök) és a két Lindbergh alapító, *Roman Stolicny* és *Pavol Demcak* urak.

A Liegl & Dachser Szlovákiában is Magyarországhoz hasonló eredményeket kíván elérni a cég szállítmányozási pozíciójának további kiépítésében és megerősítésében. A földrajzi közelség lehetővé teszi a tapasztalatok gyorsabb átadását és a Lindbergh & Dachser cég mielőbbi bekapcsolását az európai Dachser-hálózatba.

Dachser-konzern 2003-ban összesen 2,1 Milliárd euro forgalmat bonyolított. 12 000 dolgozója 183 Profit-Centerben 24,9 millió küldeményt 12,8 millió tonna súlyban mozgatott meg. ■

Bernhard Simon a cégvezető

Dachser: családi vállalkozás Európa élvonalában

Január elsejétől Bernhard Simon lett a Dachser szállítmányozási és logisztikai szolgáltató vállalat új vezetője, aki dr. Gerd Wecker-t váltotta a cég élén. Bernhard Simon a cégalapító Thomas Dachser unokája. Terveiről, a vállalat stratégiájáról a DVZ című német lapnak nyilatkozott.

Bernhard Simon előljáróban leszögezte, hogy a Dachser nyereséges vállalat, s világos stratégiával rendelkezik a jövőt illetően. A vállalat vezetésében az elmúlt években megtörténtek azok a személycserék, amelyek biztosítják a folyamatos fejlődést. A cég élén történt mostani változással gyakorlatilag befejezték a személycseréket. Az új vezetők között egyaránt található fiatalok, s tapasztaltabb idősebb kollégák, akik jól kiegészítik egymást.

A Dachsernek a jövőt illető komoly szándékát jelzi, hogy a következő tíz esztendőben legalább egymilliárd euró értékben kíván befektetéseket végrehajtani. Jelentősen ki akarja aknázni azt a lehetőséget, hogy az iparág egyre inkább nemzetközivé válik. A cég forgalma 13 százalékkal nőtt a korábbi esztendő hasonló időszakához képest, de nemzetközi téren 20 százalékos volt a növekedés. Egy szó, mint száz: az előd, dr. Gerd Wecker egy valóban jól működő vállalatot hagyott utódjára.

Az új vezető utalt rá, hogy már 1999 óta tagja a vállalat vezetésének, tehát jól ismeri a cég üzletpolitikáját. Jelentős stratégiaváltozásra nem lehet számítani, a lényeg a kontinuitás. A stratégia középpontjában a vállalatbirodalom nemzetközivé válása áll. Erősíteni kívánják szerepüket Kelet-Európában, s az ott kiépített hálózatot integrálnák a már meglévő nyugat-európai hálózatba. Szintén kiemelt feladatnak tekintik, hogy Nagy-Britanniában is erősítsék jelenlétüket. Persze, menet közben némileg változhatnak a prioritások attól függően, hogy mit kíván a piac. A cél egyértelmű: a Dachser a világ legjobb

európai szolgáltatója akar lenni. Mind ez azt jelenti, hogy következetesen kiépítik hálózatukat Európában, s emellett az amerikai és a kínai piacon is nagyobb súllyal lesznek jelen a jövőben. A stratégia része, hogy az élelmiszeriparág logisztikai tevékenységében is a legjobbak akarnak lenni.

Az európai vezető szerep mellett szól, hogy Németországban és Franciaországban máris komoly bázissal rendelkeznek. Aki pedig ezekben az országokban már megvetette a lábát, az bárhol máshol Európában erős tud lenni. Persze, a piacok megszerzéséért meg kell küzdeni, hiszen nem adják ingyen a sikert. Egy másik fontos elem a terjeszkedésben a bizalom, amit a partnerek körében elértek. Nagyon fontos, hogy a különféle országokban megbízható, jó partnerekkel álljon kapcsolatban a cég. Így van ez például Spanyolországban és Olaszországban, ahol nagyon sok pénzbe kerülne, ha a cég saját maga vállalna aktív szerepet. Más a helyzet egyebek között Lengyelországban, ahol a Dachser erős bázist kíván kiépíteni, mivel Lengyelország és Németország gazdasága között nagyon szoros kapcsolat van. A stratégiát tehát országonként különböző módon alakítják ki attól függően, hogy mit kíván a piac. A Dachser azt tervezi, hogy idén kiépíti darabáru szolgáltatását Lengyelországra, Szlovákiára és Csehországra. Ez lehetővé teszi, hogy ugyanolyan minőségben, átlátható módon kínálják szolgáltatásaikat minden helyen, s az ügyfelek azonos színvonalú kiszolgálásban részesüljenek, miközben figyelembe veszik speciális igényeiket. A szolgáltatás jelenleg már elérhető Németországban, Ausztriában, Svájcban, Hollandiában, Belgiumban, Luxembourgbán, Franciaországban, Olaszországban, Magyarországon, Portugáliában és Dániában. A partnereikkel együttműködve ugyanez lehetséges Szlovéniában, Horvátországban és Jugoszláviában.

Bernhard Simon szerint különbséget kell tenni az európai logisztikai szolgáltató és az európai logisztikai hálózattal rendelkező szolgáltató között. Az előbbinek megvan a lehetősége, hogy a feladatokat aktualizálja, s helyben, az adott körülmények között elvégezze. Piacról piacra vándorolhat, s nincs meg az a felelőssége, hogy a piacokat közvetlenül összekapcsolja. Rugalmasan, a kihívásoknak megfelelően képes elvégezni a feladatát. A logisztikai hálózattal rendelkező szolgáltatónak ezzel szemben egész Európa területét uralnia kell. Egyrészt figyelembe kell vennie az eltérő kultúrával rendelkező országok szokásait, másrészt olyan sztenverzáló módon kell működni, amely az egész hálózaton belül egységes.

A logisztikai hálózattal rendelkező szolgáltatók esetében mindazonáltal még nem általános, hogy egy család álljon a háttérben. Sőt, olyan nagyszámú cég, mint a Dachser, egyáltalán nincsen Európában. A vezetési modell úgy néz ki, hogy olyan, nem a családhoz tartozó professzionális vezetőket alkalmaznak, akik képesek jól együttműködni a családdal. A tulajdonos család ugyanakkor fegyelmetlenül áll a háttérben, s nem szól bele a napi dolgokba. A céget nem a család, hanem az intézőbizottság képviseli, irányítja. Maga Bernhard Simon sem a családi tulajdonosoknak számol be tevékenységéről, hanem az intézőbizottságnak.

Noha Bernhard Simon is a tulajdonos család tagja, hiszen a cégalapító Thomas Dachser unokája, Simon úgy véli: akár mást is kinevezhettek volna a cég élére, ha az intézőbizottság úgy látja jónak. A vezetés azonban azt tartotta szem előtt, hogy ki az a személy, aki a leghatékonyabban tudja irányítani a céget. A családi szempontok ilyen értelemben háttérbe szorulnak, hiszen a cég érdekei a legfontosabbak. Ez a szemlélet is a záloga annak, hogy a Dachser sikeresen szerepel a nemzetközi logisztikai piacon.

Bernhard Simon 44 éves, s január elsejétől irányítja a Dachser cég működését. A tulajdonos család tagjaként immár a harmadik generációt képviseli, hiszen a cégalapító Thomas Dachser unokája. Az érettségi után a Dachser egyik kiemelt területén a szállítmányozási ismereteket tanult, majd Nürnbergben, a Friedrich Alexander Egyetemen üzemgazdaságtanból diplomázott. Tanulmányokat folytatott a harvardi egyetemen is. 1988-ban Brazíliában tevékenykedett, ahol egy fejlesztési projektben dolgozott. 1993-ban a Dachser cég központjában az európai szállítmányozási területért volt felelős. Később a cég nemzetközi integrációjának stratégiáját irányította, majd 1996-tól az európai értékesítési szervezet vezetője lett. 1999 óta a vállalat felső szintű vezetésének tagja. Folyékonyan beszél németül, angolul, franciául és portugálul. Szabadidejében szívesen sportol.

HUNGARIAN FREIGHT FORWARDERS' DIRECTORY



SZÁLLÍTMÁNYOZÁSI KÉZIKÖNYV 2005



MAGYAR KÖZLEKEDÉSI KIADÓ

Már kapható kiadónkban

A Schenker és a Stinnes a DB-családban

Növekvő forgalom Európában és a nagyvilágban

Izgalmas évet zárt tavaly a Schenker Deutschland AG, amire leginkább a németországi autópályadíj bevezetésére való felkészülés és az Európai Unió kelet-európai bővítésével kapcsolatos feladatok ellátása volt jellemző. A vállalat eredményeiről és a célokról Hans-Jörg Hager, a Schenker elnöke nyilatkozott a DVZ című német lapnak.

Az elnök előljáróban elmondta, hogy az autópályadíj bevezetésére sikeresen felkészültek. Igaz, még csak rövid idő telt el azóta, hogy útdíjat kell fizetni, de eddig nem volt gondjuk. Menetközben, persze, felmerülhetnek olyan problémák, amelyeket akkor kell megoldani, amikor a helyzet megkívánja. Az útdíjjal kapcsolatos probléma a határátkeléseknél fordulhat elő, illetve az export és az import forgalom esetében támadhatnak gondok. A tapasztalatok szerint az elszámolások ügyében lehetnek nehézségek. Aki pedig csak egy kicsit is kiismeri magát az IT-rendszerben, az tudja, hogy rizikótényező akkor van, amikor teljes kapacitással működik a rendszer.

Hans-Jörg Hager úgy véli, hogy a németországi autópályadíj bevezetése egyértelműen befolyásolja a szállítmányozási piacot. A kis és közepes méretű szállítmányozási vállalatokat arra készíti, hogy erőiket koncentrálják. Ez a tendencia máris megfigyelhető. Egy másik lényeges elem is van, ami aggodalomra ad okot: az elnök szerint öt éven belül az autópályadíjat kiterjesztik az összes németországi országúra, ráadásul már a 3,5 tonnánál nagyobb teherbírású gépjárművekre is. Ezzel párhuzamosan számolni kell azzal, hogy a vasúti áruszállítás költségei szintén megdrágulnak az elkövetkezendő öt-tíz esztendőben. Az EU ugyanis olyan intézkedések elfogadását szorgalmazza, amelyek egyértelműen a dráguláshoz vezetnek. Mindent összevetve tehát drasztikus áremelkedések valószínűsíthetők az áruszállítás és a logisztikai szolgáltatás terén a következő tíz évben. Ennek következménye, hogy az egész világra kihatóan drágábbak lesz a Németországban, illetve Európában lévő logisztikai szolgáltatások. Ez akkor is tény, ha ellentmond a lisszaboni egyezménynek, amely azt célozza, hogy Európa vezető gazdasági térséggé váljon.

A Schenker tavaly jó évet zárt. Mind a légi, tengeri és szárazföldi áruszállítás terén, valamint a szerződéses logisztikában olyan eredményeket ért el, amellyel elégedettek a vezetők. Noha a

Schenker anyavállalatánál, a Deutsche Bahn-nál és a Stinnes-nél lefaragják a kiadásokat, a Schenker megtalálja azokat az eszközöket saját cégénél, amelyből finanszírozza a fejlesztéseket, beruházásokat. A vállalat hálózata meglehetősen stabil Németországban, Európában és a világ más részein is. Persze, vannak olyan térségek, ahol tovább kell erősíteni a pozíciókat. Ezek közé tartozik Ázsia és Amerika. Európában nincsen olyan régió, amely fehér folt volna a cég számára. Kétségtelen ugyanakkor, hogy Nagy-Britanniában és az Ibériai-félszigeten javítani kell a pozíciókat. Maga a hálózat sem olyan, hogy ne volna mit javítani rajta. Mindenhová el kell jutni, ahol az ügyfelek ezt igénylik. Emellett egyforma színvonalú szolgáltatást kell nyújtani minden helyen. A siker kulcsa nem csupán az, hogy vállalatokat vásároljanak fel a hálózat bővítése érdekében. Cégeket ugyanis lehet eladni és megvenni. De egy hálózat igazi ereje abban rejlik, hogy sajátos karaktere és kultúrája van. Nos, a karakter és a kultúra kialakítása olykor sok időt igényel.

Az EU kelet-európai bővítésével egyértelműen megfigyelhető, hogy látványosan nőtt a piaci forgalom. A Schenker Németországból a kelet-európai térségbe irányuló forgalmában 27 százalékos növekedést értek el. A cég számára sajnálatos ugyanakkor, hogy a vám szolgáltatás megszűnt, s ez kihat az eredményességre. Gondot okoz, hogy az EU új tagországaiban még elég fejletlen az infrastruktúra: ennek fejlesztése nincsen arányban azzal, ahogyan nő a forgalom. Az árak csökkentek, ami természetes, amikor liberalizálják a piacot.

A Schenker a csomagküldő szolgáltatás terén egy egységes, az egész világra kiterjedő megoldás kialakítását szorgalmazza. Németországban már komplett szolgáltatást nyújtanak: az UPS-vel olyan szerződésük van, amely biztosítja a folyamatos fejlődést. Más országokban, például a skandináv államokban vagy Lengyelországban saját csomagküldő szolgáltatásuk van, amit állandóan fejlesztenek. Az UPS-vel jelenleg tár-

gyalásokat folytatnak arról, hogy partneri viszonyban Európa más országai- ban is biztosítsák a szolgáltatást. Az egész világra kiterjedő légi- és tengeri áruszállítás terén már megszületett az együttműködésről szóló megállapodás. Röviden szólva a cég törekvése az, hogy komplett szolgáltatást kínáljon, amely a raktározástól kezdve a csomagküldésig terjed. A stratégiai partner az UPS.

Két fontos terület az autó- és a vegyipar logisztikai kiszolgálása. Mindkét területen arra törekcszenek, hogy egységes, automatizált rendszerben oldják meg a feladatokat. Ez szolgálja a gyártók és beszállítók érdekeit is. Két másik fontos területen is hasonló rendszert akarnak bevezetni: ez a papír- és a faipar. Az áruszállítás terén idén fontos feladat, hogy folytassák az Olaszországba irányuló forgalom kialakítását. Németországban gyűjtik össze az egyes vagonokat, amelyek Németországból, Belgiumból és Hollandiából érkeznek, s amelyeket Offenburbán kapcsolnak össze irányított szerelvényé. Az irányított szerelvényt a Parma melletti Casteluelfo küldik, ahol megtörténik az áru kirakodása, és gépjárműveken való elszállítása az ügyfeleknek. A szállítási idő nagyon jó, s az ügyfelek is meg vannak elégedve. Most azt kell megvalósítani, hogy déli irányból hasonló szerelvény induljon északra. Ha ez a projekt sikerrel jár, akkor az például szolgálhat arra, hogy más térségekben is hasonló szerelvényeket indítsanak el. Egy másik lényeges kihívás az európai folyosó fejlesztése, amelyben a Schenker aktív szerepet kíván játszani. Ezeket a folyosókon szintén irányított szerelvényeket közlekedtetnének. Ennek sikeres megvalósítása érdekében más cégekkel is együttműködnének, hogy a szerelvények teljes kihasználással közlekedhessenek.

A Deutsche Bahn anyavállalat jelenleg két áruszállító leányvállalattal is rendelkezik: az egyik a Stinnes, a másik a Schenker. Olykor felmerül annak eshetősége, hogy a Schenker márkanév eltűnik. Hans-Jörg Hager elnök azonban határozottan cáfolja ezt a lehetőséget. A Schenker az egész világon jól bejártott márkanév a szállítmányozás és logisztika területén. Nagy hiba volna, ha megszüntetnék a márkanévet, hiszen annak negatív kihatása lenne a munkatársakra, ügyfelekre, a piaci teljesítményre.

Csarnai Attila

BERTRANS Fuvarszervezési, Raktározási és Kereskedelmi Rt.

Idén tovább bővül a logisztikai bázis



Rózsa Pál vezérigazgató

Dél-Magyarország egyik legjelentősebb logisztikai bázisa, a BERTRANS Rt. Kecskeméten 2004. december 10-én felavatott, 5 ezer négyzetméteres raktárt és 1200 négyzetméteres irodarészt magában foglaló 800 millió forintos beruházással felépített létesítménye idén várhatóan újabb 8 ezer négyzetméteres raktárrésszel gyarapodik – tudtuk meg Rózsa Páltól, a BERTRANS Fuvarszervezési, Raktározási és Kereskedelmi Rt. vezérigazgatójától.

A 120 főt foglalkoztató BERTRANS cégcsoport (a kecskeméti BERTRANS Rt., a BERTRANS Vámudvar Kft. és a budapesti BERTRANS Sped) az elmúlt időszak legnagyobb árbevételét érte el 2004-ben: 3,5 milliárd forintos forgalmat bonyolított.

Rózsa Pál tulajdonos-vezérigazgató lapunk munkatársa kérésére február elején összegezte a cégcsoport tavalyi tevékenységét. Elmondta, hogy az EU-csatlakozás náluk is jelentős változást okozott. Erősen visszaesett ugyan a vámkezelések száma, de a vártnál kisebb volt a csökkenés. A csatlakozás előtt 250-300 vámkezelést végeztek naponta, s ez is szerepet játszott abban, hogy Kecskemét lett a régiós vámközpont. (A komplex logisztikai szolgáltatáshoz a vám nélkülözhetetlen.) A BERTRANS tehát kivételezett helyzetbe került, amikor a vámszolgáltatási hely üzemeltetője lett: az országban szinte egyedülállóan 24 órás szolgáltatást nyújtanak.

Az EU hozta szélesebb piacon viszont jobban kitágultak a lehetőségek, s ezt a partneri kör változásán is lehet érzékelni (egyre több a külföldi megbízó). Mivel a határok szinte megszűntek, Észak- és Nyugat-Európa felé felgyorsult a közlekedés, ami költségcsökkenést is eredményezett, a fuvarzásban.

2004 az utóbbi másfél évtized legfontosabb eseményét hozta el a BERTRANS számára: befejezték 900 millió forintos beruházásukat, amely a régió első nagy logisztikai központja. Az építkezés első ütemében 5 ezer négyzetméteres raktár- és 1200 négyzetméteres iroda-területet adtak át Kecskeméten, a déli ipari parkban, a Fuvar utca 1. szám alatt. A 11 méteres belmagasságú raktárcsarnokhoz egyidejűleg hét kamion csatlakozhat a rakodó-kapuknál. Az ötszintes állványrendszeren összesen 10 ezer raklapnyi áru fér el, melyek nyilvántartását, mozgatását számítógépes rendszer segíti. Az új logisztikai bázisra költözött a vámszolgálati hely is, így mindent egy helyen talál meg az ügyfél. Korábbi központjuk helyszínét ingatlanhasznosítás keretében bérbádták, s így ott már 1500 fő dolgozik, több külföldi cég alkalmazásában.

A logisztikai központok hazai hálózatához csak megkésve csatlakozott a kecskeméti bázis, ennek ellenére gyor-



san bizonyították, hogy e dél-magyarországi helyszínen is van létjogosultsága ilyen központnak.

Tavaly Budapesten is megvetette lábát a cégcsoport: a fővárosban megkezdte működését a BERTRANS SPED Kft., ami a szállítmányozás terén további lehetőségeket nyitott meg a társaság előtt. Bővítették a saját tulajdonú flottájukat és alvállalkozói körüket is.

A BERTRANS cégcsoport – amely az alvállalkozókkal és bedolgozókkal együtt több száz főnek ad munkát – további nagyszabású terveket is szeretne megvalósítani: még 2005-ben felépítik a logisztikai központ második ütemét. Ezzel további 8 ezer négyzetméternyi raktártérrel gyarapodik majd az ipari parkban birtokolt 9 hektáros területük, melynek egy részét külső cégek részére kívánják bérbe adni (üzemek, kereskedelmi központok költözhetnek ide, az infrastruktúra rendelkezésre áll).

Rózsa Pál bizakodó a jövőt illetően: ügyfélkörük folyamatosan bővül, egyre többen igényelnek logisztikai szolgáltatást. Ebben szerepet játszik az új kor követelményeit kielégítő logisztikai központ is. A közelmúltban több nagyjelentőségű logisztikai együttműködési szerződést írtak alá ezek egyikét a Knorr-Bremse Fékrendszerek Kft.-vel, az európai híru autóiipari beszállítóval.

Bárány Tibor



A MAGYAR SZÁLLÍ



Juhász Jenő több évtizedes munkásságának elismeréseként Szállítmányozásért díjat kapott, amelyet Torma Imre, az MSzSz főtitkára adott át a Metcosped évzáró fogadásán.

Juhász Jenő a Masped és a Metalimpex után, egyike volt a Metcosped alapítóinak. Léránt György ügyvezető igazgató a Metcosped nevében gratulált a kitüntetéshez.



LÍTMÁNYOZÁSÉRT

A Magyar Szálítmányozásért díj kitüntetettjei: Héthelyi Pál, Juhász Jenő, Petrás Pál és Gelencsér Kálmán.



A Metcosped vezetői és munkatársai sokat köszönhetnek Juhász Jenőnek, akit alapítóatyaként tartanak számon. A kollektíva köszönetét Léránt György tolmácsolta.



A MÁVCARGO, a MÁV Rt. Árutuvarozási üzletága, a kelet-közép-európai vasúti árutuvarozás kiemelt szereplője, amely 2003-tól új kereskedelmi politikával, a nemzetközi trendekkel összhangban partnerközpontú, versenyképes szolgáltatás-csomagot biztosít ügyfelei számára. A MÁVCARGO levétekenysége végzése során, a vasúti szállítmányozási alaptevékenységén és a fuvartovábbítási feladatok koordinálásán túl, a MÁVCARGO GROUP keretein belül hatékonyan bekapcsolja a szállítmányozási láncba a MÁV Rt. speciális szolgáltatásokra szakosodott leányvállalatait, így biztosítva az árutovábbítási és logisztikai folyamatok komplex ellátását.

A MÁVCARGO GROUP tagjai:

MÁVCARGO, MÁVTRANSSPED Kft., MÁV KOMBITERMINÁL Kft., BILK KOMBITERMINÁL Rt.

MÁVCARGO

- Belföldi és export-import, tranzit kocsirakományú fuvarozás
- Kombinált fuvarozás
- Üzemeltetés, VÁM- és határállomási ügyintézés

MÁVTRANSSPED Kft. – vasúti szállítmányozás, különös tekintettel az export-import, valamint a tranzit forgalom területén. Kiemelt, specializált területe a Záhonyon keresztül lebonyolódó FÁK forgalom megszervezése. Rendkívüli küldemények fuvarozásának megszervezése és lebonyolítása.

MÁV KOMBITERMINÁL Kft. – vasúti konténer- és RO-LA terminálok üzemeltetése, melyet logisztikai szolgáltatásokkal egészít ki, megbízók igényeinek megfelelően. Valamennyi terminálon egységesen biztosítja az intermodális fuvarozási egység teljes körű kezelhetőségét. Érdekeltségein keresztül az említett szolgáltatásaival Magyarország teljes területét lefedi.

BILK KOMBITERMINÁL Rt. (Budapesti Intermodális Logisztikai Központ) a régió kiemelkedő fontosságú kombinált/szállítási központja a közlekedési áramlatok középpontjában. A kiváló közúti és vasúti kapcsolatok, valamint a korszerű berendezések lehetővé teszik a komplex és minőségi szolgáltatások nyújtását, melynek révén vezető szerepet tölt be a Közép-Kelet-Európai régióban.

MÁVCARGO

MÁVCARGO
1062 Budapest, Andrássy út 73-75
Telefon: +36 1 432 3419 Fax: +36 1 351 7941
Internet: www.mav.hu
E-mail: cargo@mail.mav.hu



MÁVTRANSSPED Kft.
1065 Budapest, Bojczy Zsolt utca 25
Telefon: +36 1 374 1400 Fax: +36 1 374 1404
Internet: www.mtszped.hu
E-mail: tlkcsug@mtszped.hu



MÁV KOMBITERMINÁL Kft.
1062 Budapest, Dózsa György u. 23
Telefon: +36 1 334 1174 Fax: 336 1 313 6885
Internet: www.mavkombi.hu
E-mail: mavkombi@mavkombi.hu



BILK KOMBITERMINÁL Rt.
1230 Budapest, Európa u. 4
Telefon: +36 1 289 6000 Fax: +36 1 289 6060
Internet: www.bilkkombi.hu
E-mail: bilkkombi@bilkkombi.hu

Névadó évnyitó fogadás

Előretör a MÁVCargo

A MÁVCargo Group vezetői és munkatársai évnyitó fogadást rendeztek az Iparművészeti Múzeumban. A meghívottak között ott volt a MÁV valamennyi jelentős üzleti partnere, köztük természetesen a társvasutak képviselői is. Kovács Imre, az üzletág vezetője mondott köszöntő beszédet, értékelte az eddigi teljesítményt és felvázolta az áru fuvarozás előtt álló lehetőségeket. Mindenekelőtt azonban köszöntötte a meghívott vendégek között helyet foglaló Kovács Ferenc helyettes államtitkárt, Gaál Gyula elnök-vezérigazgatót és Mándoki Zoltán vezérigazgatót a MÁV Rt.-től és Petr Kousal vezérigazgatót a cseh vasutak képviselőit.

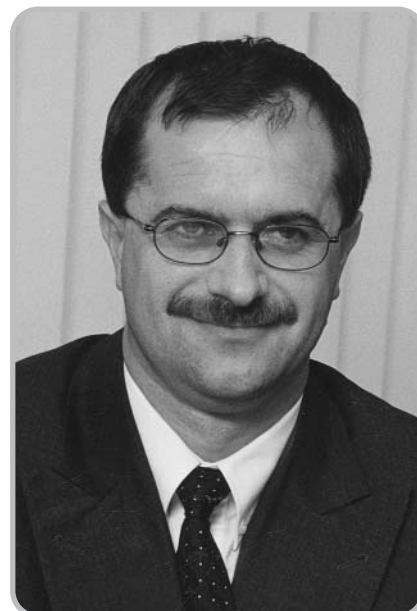
Ahogy az üzletág vezetője bevezetőjében elmondta, elsődleges céljuk a rendezvényen, hogy bemutassák fő tevékenységüket, stratégiai elképzelésüket, valamint a MÁVCargo Group kialakulásához vezető utat, amely elvezet egy nemzetközi szövetségi kapcsolathoz, hiszen a mai gazdasági és piaci légkörben megbízható partnerekre van szükségük.

Kovács Imre néhány gondolat erejéig beszélt a magyar vasúti közlekedés adottságairól: az európai vasúti közlekedésben a magyar vasúti hálózat jelentőségét Magyarország földrajzi elhelyezkedése adja. Nemzetközi vasúti folyosók kereszteződnek területén, a vonalhálózat 28 százaléka része a páneurópai vasúti folyosóknak. A közel 200 ezer kilométer hosszú, európai normál nyomtávolságú hálózat 4 százalékkal a magyar vasúttársaság rendelkezik. Az európai piacokon az áruszállítási tevékenység folyamatos átalakulás alatt van. Nyugat-Európában jelenleg a vasúti szállítás arányának csökkenése figyelhető meg.

A vasút piaci részesedése Magyarországon jóval nagyobb, mint Nyugat-Európában: az elmúlt évben a magyar

vasút részaránya az áruszállítási teljesítményből 29 százalék volt, amely jelentős növekedés a korábbi 24 százalékhöz képest. Külön figyelmet igényel ez a tény, ha ezeket az értékeket, a növekedést és az abszolút számot szembe állítjuk az európai átlagnak tekinthető 12–16 százalékkal. Magyarország Európai Unióhoz történő csatlakozásával, az ezzel kapcsolatos vasút-politikai irányelvekhez és a harmadik évezred követelményeihez való alkalmazkodás, a vasút átalakítását sürgető feladatként határozta és határozza meg.

A nemzetközi irányelvekhez alkalmazkodva a MÁV Rt. menedzsmenete 2002 szeptemberében áttekintette a MÁV Rt. reformjának stratégiai elemeit és célként tűzte ki a MÁV Rt. irányításának és gazdálkodásának korszerűsítését, a hatékonyságjavítást, a vállalat üzleti szemléletű rendszerének kialakítását. A vasúti áru fuvarozás versenyképességének megőrzése érdekében az Áru fuvarozási Üzletág szervezeti felépítésében, illetve kereskedelmi stratégiájában is jelentős változások következtek be 2003-tól kezdődően. Az üzletág élére új menedzsmenst került és jelentős, elsősorban EU-kon-



Kovács Imre

form humán erőforrás-változást, továbbá modern, piacorientált kereskedelmi stratégiát alakított ki, aminek következményeként az üzletág 2004. év végére jelentős hatékonyságnövekedést könyvelhetett el.

Egy korábban veszteséges üzletágból, egy, a két év alatt jelentős, összesen 20 milliárdos eredményt termelő ágazattá vált, amelyet racionális gazdálkodással értek el. A közel 4700 embert egy 40 főből álló, magas képzettségű csapat irányít. Az összlétszám 20 százalékkal csökkent. Az elszállított áru mennyisége 8 százalékkal nőtt, így az egy munkatársra jutó elszállított tonna mennyiségében 30 százalékos növekedést tudhatnak maguk mögött.

2003-ban megkezdődött az áru fuvarozási tevékenység versenyképességének és szolgáltatási színvonalának javítása. A szövetségi és partnerségi rendszerek kialakítása a szolgáltatási színvonal minőségének javulását eredményezte. Többek között kiemelt ügyfélkezelést, projekt-menedzsmenst és új vonatprojekteket vezettek be. Az elsősorban ügyfélközpontú magatartás, illetve az irányítási folyamatok racionalizálása hozta eredményét.

Az üzletág elsődleges célja 2005-ben, hogy a jelenleg 16 ezer kocsiból csak 8 ezer működőképes, így égetően

(Folytatás a 26. oldalon)





A vasúti vezetők

(Folytatás a 25. oldalról)

szükséges a 2005. évre tervezett 2000 kocsi fővizsgálója.

Magyarország 2004-es EU-csatlakozása az üzletág számára is kihívást jelentett. A pályaliberalizáció, a freeway lehetősége egyre kielezettebb versenyhelyzetet generál az áru fuvarozási szektorban. A változásokkal együtt járt, hogy a piacon megjelentek azok a tényezők, amelyek befolyásolják az üzleti tevékenység eredményességét. A piaci részesedés megtartása érdekében központi szerepe van üzleti stratégiában a nemzeti vasúttársaságokkal való rugalmas együttműködés kiépítésének, illetve megerősítésének, amely elsősorban a határtechnológia változásaiban, árpolitikában, illetve a fuvartovábbítási folyamatokban bekövetkező jelentős minőségi változásokban jelent különbséget a korábbi évek vasúti nemzetközi együttműködéséhez képest.

Bár az EU-szabályozások tiltják az áru fuvarozás, mint üzleti tevékenység támogatását, de a másik oldalról az EU szabályozásokkal kíván gondoskodni a vasúti közlekedés és fuvaroztatás fejlesztéséről. Az EU irányelvei alapján a kormányoknak támogatniuk kell az áru forgalom vasútra terelését, illetve a kombinált fuvarozási megoldások erősítését, továbbá erre pénzforrást is kell biztosítaniuk, növelve a vasúti szállít-

mányozás piaci részesedését. A célok kitűzésekor a fő elképzelés az volt, hogy a „rég, hivatali világból” egy dinamikus, fejlesztéscentrikus, ügyfél-orientált világba vigyük át ügyfeleiket, amelyhez gyökeresen hozzátartozik a kereskedelmi tevékenység megújításán túlmenően az ügyfelekben kialakuló image pozitív irányba való terelése az áru fuvarozási üzletág piaci tevékenységéhez kapcsolódóan.

Eddig a MÁV Rt. „márkanév” együtt jellemezte a személy és áruszállítási tevékenységet. A külső szemlélők számára kevéssé volt elkülöníthető a két terület, így annak megítélését is csak nehezen tudták szétválasztani. Célszerűnek tűnt tehát egy új „márkanév” létrehozni, mellyel a későbbiekben jól el tudják különíteni tevékenységüket a cég más területeitől. A hazai és nemzetközi példák alapján számukra is kézenfekvővé vált, hogy az áru fuvarozási üzletág nevét egy nemzetközileg is jobban érthető, a partnereik számára egyértelmű MÁVCargo névre változtassák.

A MÁVCargo önmagában is megújulást jelent a piacon. A nagyobb versenyképesség érdekében az áru fuvarozással foglalkozó leányvállalatok közül a három legnagyobb partnerével a 2004. év folyamán szoros együttműködési kapcsolatot alakítottak ki.

Nemzetközi szinten is gyakorlattá vált, hogy a vasúttársaságok leányvál-

lataik segítségével – amelyek összekapcsolják a különböző szállítási módokat – egyedi és általános logisztikai megoldásokat nyújtanak az ellátási lánc teljes terjedelmében.

A MÁVCargóhoz ily módon kapcsolódó leányvállalatok, amelyek önmagukban már ismertek mind a hazai, mind pedig a nemzetközi szállítmányozási piacon, a MÁVCargo Group elnevezés alatt fogják tevékenységüket végezni, megőrizve cégprofiljukat és egyediségüket a hozzájuk kapcsolódó áru fuvarozási tevékenységi körökben.

A MÁVCargo Groupba tartozó cégek a MÁVTRANSSPED Kft., a MÁV Kombiterminál Kft. és a BILK Kombiterminál Rt. A kör tovább bővül azon cégekkel, amelyekben az előbb említett cégek tulajdonosi többséggel rendelkeznek. Az a szándék, hogy az európai és hazai vasúti áru fuvarozási piacon az anyacég és kiemelt leányvállalatai összehangolt, szoros együttműködés keretén belül versenyképes, és a vasúti szállítmányozási piac teljes spektrumát lefedő szolgáltatási palettával álljon partnerei rendelkezésére.

A nemzetközi szerepvállalásunk sikeréhez és a fuvartovábbítási teljesítmény növeléséhez – a MÁVCargo Group szervezetéből adódó előnyöket kihasználva – további lépéseket kell tenni a piaci pozíció megerősítése és a nagyobb értékteremtés érdekében.



A hazai és külföldi vendégek



Az Iparművészeti Múzeum volt a helyszín

DVZ Nr. 148 / 14. Dezember 2004

Thema: Osteuropa

3

„Als Manager muss man fanatisch sein“

Interview mit György Wáberer, Chairman der Waberer's-Unternehmensgruppe und der Hungarocamion Corp.

Die Waberer's-Unternehmensgruppe mit Hauptsitz in Budapest ist eine der größten Erfolgsgeschichten unter den Logistikdienstleistern der osteuropäischen EU-Berichtsländer. In Westeuropa ist die Firmengruppe, die nach dem Kauf des Staatsunternehmens Hungarocamion über 1500 eigene Lkw verfügt, vor allem als Transportdienstleister in den Drittlandverkehren aktiv. In Osteuropa bietet sie darüber hinaus komplexe Logistikdienstleistungen. Demnächst ist die Gründung einer deutschen Tochterfirma geplant. DVZ-Chefredakteur Björn Helmke fragte Chairman György Wáberer nach den Plänen für weiteres Wachstum.

DVZ: Herr Wáberer, seit dem Datum des EU-Beitritts Ungarns ist es jetzt ungefähr sechs Monate her. Welche Bilanz ziehen Sie für Ihr Unternehmen?

Wáberer: Die Waberer's-Gruppe hat sich seit mehr als zwei Jahren auf die EU-Erweiterung vorbereitet, insofern hat es keine großen Überraschungen gegeben. Es ist ein gutes Gefühl, dass wir uns ohne Grenzen in der Europäischen Union bewegen können. Vorher war es keine Ausnahme, dass unsere Fahrer einen halben oder sogar einen ganzen Tag an den Grenzen war-

nehmung mehr. An deren Stelle ist eine Lizenz getreten, die seit Mai bereits 10 000 Unternehmen erlangt haben. Die Auswirkungen können wir hautnah am schärferen Wettbewerb spüren.

DVZ: Waberer's ist Marktführer in Ungarn und auch in zahlreichen anderen mittel- und osteuropäischen Ländern sehr stark vertreten. Wann werden wir Ihr Unternehmen mit Niederlassungen in Westeuropa begrüßen dürfen?

Wáberer: In Spanien sind wir bereits vertreten. Wir haben die Absicht, in fünf weiteren europäischen Ländern im ersten Halbjahr des Jahres 2005 Firmen zu gründen. Waberer's Deutschland steht dabei in der ersten Reihe. Mit der Standortwahl sind wir bereits fortgeschritten. Dabei gehen wir sehr sorgfältig vor, denn der neue Standort dient nicht nur zur Abwicklung bilateraler Verkehre zwischen Deutschland und Ungarn, sondern ist auch das Sprungbrett für Drittlandverkehre.

DVZ: Die Strategie von Waberer's scheint in Europa ziemlich einzigartig zu sein. Vergleichen Sie Ihr Unternehmen eher mit den großen internationalen Speditionen wie Schenker oder eher mit Betreibern großer Lkw-Flotten wie Willi Betz?

Wáberer: Die Waberer's-Gruppe offeriert komplexe logistische Dienstleistungen. Deshalb fällt ein solcher Vergleich ziemlich schwer. Der Bereich der Transportdienstleistung spielt für uns eine sehr wichtige Rolle, aber in Ungarn und anderen mittel- und osteuropäischen Staaten sind wir gleichzeitig sehr stark auf die Logistik fokussiert.

DVZ: In einigen Staaten Mittel- und Osteuropas hat Waberer's Distributionsnetzwerke etabliert. Werden Sie versuchen, durch Kooperation oder Kauf solche Netzwerke auch auf Westeuropa auszuweiten?

Wáberer: Nein, diese Netzwerke werden wir nur in Mittel- und Osteuropa aufbauen, weil wir diese Märkte gut verstehen und dadurch einen Vorteil



Firmenlenker mit Charisma: György Wáberer Foto: Waberer's Csoport

Fuhrpark – sie sind Spediture. Deshalb sind diese Firmen für uns zu nächst einmal Kunden, und wir kooperieren mit ihnen.

DVZ: Aber im Geschäftsfeld der komplexen Logistik, in dem Waberer's auch aktiv ist, sind diese Firmen Wettbewerber.

Wáberer: Nicht zwangsläufig. Ein Beispiel: Waberer's hat in Budapest in ein hochmodernes, multimodales Logistikzentrum, das Bilk, investiert. Dort haben wir innerhalb von einem Jahr 70 000 m² Logistikflächen fertig gestellt. Bis Ende 2006 haben wir insgesamt 240 000 m² Logistikflächen gebaut. Auf dieser Fläche erbringen wir eigene logistische Leistungen. Aber wir vermieten auch an andere Logistikdienstleister, die Flächen brauchen, und treten dann als Investor auf. Unter anderem hat Schenker bereits einen Kontrakt über eine langfristige Nutzung von Flächen abgeschlossen – und daraus ergibt sich auch eine Zusammenarbeit auf anderen Feldern. Im Übrigen ist Wettbewerb gesund und motiviert die Waberer's-Gruppe, ihr Bestes zu leisten.

DVZ: Sie sind in einem unabhängigen Ranking Nummer 19 unter den europäischen Logistikdienstleistern. Wollen Sie weiter nach vorn?

Wáberer: Man darf nie stehen bleiben. Wir würden uns sehr freuen, noch ein paar Sprünge nach oben zu machen.

DVZ: Wo sehen Sie die Stärken, die Ihr Unternehmen weiter nach oben bringen könnten?

Wáberer: Unsere Unternehmensgruppe hat vor zehn Jahren ihren Betrieb aufgenommen. Damals war die Transportwirtschaft im Vergleich zum Westen sehr im Rückstand. Das haben wir aufgeholt. Wir haben heute eine moderne Flotte von 1500 Lkw, deren durchschnittliches Alter zwischen zwei und zweieinhalb Jahren liegt. Alle Lkw haben GPS-Systeme, die in unser IT-System integriert sind. Damit sind wir führend in Europa, und ich sehe diese Flotte als ein Rückgrat der Waberer's-Unternehmensgruppe. Ein wichtiger Baustein des Wachstums war, dass wir unsere Gewinne in das Unternehmen investiert oder für Akquisitionen genutzt haben.

DVZ: Wo erwarten Sie in den kommenden Jahren das stärkste Wachstum: bei den reinen Transportleistungen, in den Distributionsnetzwerken oder bei der komplexen Logistik?

Wáberer: Ich erwarte von den Direktoren aller Geschäftsfelder das Gleiche: Eine Erhöhung des Outputs in einer Größenordnung zwischen 25 und 30 Prozent. Natürlich haben es die Geschäftsfelder, in denen wir schon hohe Umsätze haben, besonders schwer, diese Vorgaben zu erreichen. Mit Hilfe von Akquisitionen ist das jedoch dennoch möglich.

DVZ: Waberer's ist in den vergangenen Jahren in einem rasanten Tempo gewachsen. Das bedeutet, dass Sie genügend Führungskräfte finden und ausbilden mussten. Und natürlich muss das Wachstum auch finanziert werden. Bereiten Ihnen das hohe Wachstumstempo betriebswirtschaftliche Probleme?

Wáberer: Die Unternehmensgruppe holt sich viele Führungskräfte direkt von den Universitäten. Wir stellen mehr Universitätsabsolventen ein, als wir brauchen. Das gibt uns die Möglichkeit, eine geeignete Auswahl für

das Management zu treffen. Wir fördern begabte Studenten mit Hilfe von Stipendien mit dem Ziel, die besten und erfolgreichsten Studenten zu Waberer's zu holen.

Zu den Finanzen: Unsere Gewinne und die Amortisation unserer Investitionen sind die finanzielle Basis für weiteres Wachstum. Um das Wachstum zu beschleunigen, hat die Unternehmensgruppe Anfang dieses Jahres eine Partnerschaft mit dem Equity Fonds AIG New Europe Funds geschlossen. Mit dieser Partnerschaft im Rücken können wir unsere Chancen optimal nutzen.

DVZ: Ist es geplant, Waberer's eines Tages an die Börse zu bringen?

Wáberer: Die Unternehmensgruppe wird sicher die Größenordnung erreichen, in der es logisch und notwendig wird, an die Börse zu gehen.

DVZ: Mit welchen Entwicklungen rechnen Sie in nächster Zeit auf den Transportmärkten?

Wáberer: Wir haben im laufenden Jahr eine drastische Steigerung der Ölpreise miterlebt und registrieren müssen, dass diese Kostensteigerung nicht in voller Höhe an den Markt weiterzugeben war. Gleichzeitig hat sich die Zahl der Transportunternehmen in Ungarn verdoppelt, und die Kapazitäten wachsen schneller als die Zahl der Aufträge.

Sorge bereitet, dass die Güterbahnen derzeit Transportmengen verlieren. Das ist eine schlechte Entwicklung, aber ich bin der Meinung, dass dieser Trend nicht ewig so weiterläuft. Die Zukunft des Transports liegt im Kombinierten Verkehr.

DVZ: Im Jahr 2007 oder 2008 werden Bulgarien und Rumänien in die EU aufgenommen. Dort sind die Lohnkosten noch deutlich niedriger als in Ungarn. Haben Sie keine Befürchtungen, Transportvolumen an

Ihre LKW-Ladungs-transporte

in EINER Hand

LKW WALTER

Ihr Europa-Transporteur

www.lkw-walter.com
Tel.: +43 (0) 51777

Unternehmen aus diesen Ländern zu verlieren?

Wáberer: Es wird sicherlich zu Umstrukturierungen auf dem Transportmarkt kommen. Wir beschäftigen bereits heute rumänische Fahrer, und wir haben eine Transportfirma in Rumänien gegründet. Wir sind also vorbereitet.

DVZ: Letzte Frage: Sie haben in nur zehn Jahren eine Firmengruppe mit europäischen Dimensionen aufgebaut. Verraten Sie uns Ihr Erfolgsgeheimnis?

Wáberer: Es ist uns gelungen, die Chancen in einem sich rasch entwickelnden Markt zu erkennen. Das Management hat sich nicht mit Teilerfolgen begnügt, sondern sich immer neue Ziele gesetzt. Diese Unruhe ist eine gute Methode, um ein Unternehmen weiterzuentwickeln. Als Manager muss man ein bisschen fanatisch sein – anders geht es nicht. Ich habe zwar einige Hobbys. Aber im Grunde genommen gehört meine Leidenschaft der Arbeit.

DVZ: Herr Wáberer, vielen Dank für das Gespräch. (DVZ 14.12.2004)

BTG www.btg.de
...the better way...
Italien

ten mussten. Das ist jetzt vorbei. Für unser Unternehmen bedeutet das einen erheblichen wirtschaflichen Vorteil. Wir können sagen, dass wir jetzt und 10 Prozent mehr Transportkilometer zurücklegen als in der Zeit vor dem EU-Beitritt. 50 Prozent dieses Wachstums entfallen auf Drittlandverkehre – beispielsweise zwischen Deutschland und Frankreich oder Italien und Spanien.



Hungarocamion gehört mit 1500 eigenen Lkw zu den größten Lkw-Flotten in Europa. Die Waberer's-Unternehmensgruppe übernahm das einstige Staatsunternehmen und verjüngte den Fuhrpark radikal.

Ein anderer Effekt: Vor dem EU-Beitritt waren die Genehmigungen für den grenzüberschreitenden Verkehr limitiert. Ungarn musste beispielsweise mit 5000 Genehmigungen auskommen. Heute braucht man keine Ge-

genüber Anbietern aus Westeuropa haben.

DVZ: Also werden Sie im Osten vorwiegend als Logistikdienstleister auftreten und in Westeuropa vorwiegend als Transportunternehmen?

Wáberer: Der Fokus liegt auf raschem Wachstum der Transporttätigkeit in den Märkten der europäischen Union. Der 1. Mai bedeutete für unsere Unternehmensgruppe eine Chance, die wir nur dann nutzen können, wenn wir rasch handeln. Der Aufbau der Distributionsnetzwerke folgt anderen Gesetzen: Hier geht es um organisches Wachstum, und wir werden unsere Aktivität ausdehnen, wo das möglich und rentabel ist.

DVZ: Als ungarisches Unternehmen sehen Sie sich schon seit mehreren Jahren den großen westeuropäischen Playern wie Schenker, DHL, ABX, Geodis oder Dachser gegenüber, die sich in den Beitrittsländern niedergelassen haben. Welche Vorteile sieht Waberer's für sich im Wettbewerb mit diesen Unternehmen?

Wáberer: Alle diese Unternehmen haben keinen nennenswerten Lkw-



Paul Schockemöhle & Deister Foto von Jacques Toffi

Ihre Logistik ist unser Steckenpferd

Wir bieten Lösungen für Ihre Ideen. Ob Einzeldienstleistung oder ganzheitliche Logistikkonzepte, unser Portfolio umfasst sämtliche Logistikdienstleistungen von Transport, Lagerung, Konfektionierung, bis hin zur Kommissionierung, Verpackung, Abfertigung und Distribution.

Sprechen Sie mit uns über Ihre Ideen. Wir entwickeln für Sie individuelle und innovative Lösungen.

Mühlen | Hennickendorf/Berlin
Neustadt-Glewe | Dessau
Damme | Duisburg | Zdądziszowice/Polen

Spedition und Logistik
Paul Schockemöhle
GmbH & Co.KG
Rienshof 2
49439 Mühlen
Germany
Tel. 0 54 32 80 80
www.schockemoehle.de



Wáberer György interjúja a DVZ-ben

„Menedzserként fanatikusnak kell lenni”



A Budapesten székelő Waberer's vállalatcsoport története az egyik legnagyobb sikertörténet a kelet-európai országok logisztikai cégeinek körében. A cégcsoport megvásárolta az állami tulajdonú Hunarocamiont, s vele együtt több mint 1500 tehergépjárművet. A céget nyugaton főleg olyan fuvarozó szolgáltatóként ismerik, amely a harmadik országokban fejti ki aktivitását. Kelet-Európában ugyanakkor komplex logisztikai szolgáltatásokat kínál. A tervek között szerepel egy német leányvállalat alapítása is. Björn Helmke, a DVZ főszerkesztője Wáberer György elnököt kérdezte terveiről, a növekedés lehetőségeiről.

– *Wáberer úr! Magyarország immár hat hónapja tagja az Európai Uniónak. Milyen konzekvenciákat von le ebből a tényből vállalata számára?*

– A Waberer's cégcsoport már több mint két éve készült az EU bővítésére, tehát nagy meglepetések nem értek. Jó érzés, hogy az Európai Unió országaiiban most már korlátozások nélkül közlekedhetünk. Korábban nem volt ritka eset, hogy fuvarozóinknak fél, vagy akár egy teljes napot is várakozniuk kellett a határon. De ennek már vége! Cégünk számára ez óriási gazdasági előnyt jelent. Most azt mondhatjuk, hogy legalább 10 százalékkal több fuvarozói kilométert teszünk meg, mint akkor, amikor még nem voltunk az EU tagja. A növekedés 50 százaléka a harmadik országokban való fuvarozásra esik – példaként említhetem a Németország és Franciaország, valamint az Olaszország és Spanyolország közötti fuvarozást. Egy másik hatás: az EU-csatlakozás előtt a határokon átvéelő forgalom engedélyezése korlátozott volt. Magyarország például mintegy 5000 engedéllyel rendelkezett. Ma már nincs szükség engedélyekre. Ennek helyébe lépett a licenc, amelyet május elseje óta 10 ezer vállalat szerzett meg. A kiélezett verseny hatásait közvetlen közelből érezzük.

– *A Waberer's piacvezető Magyarországon, s számos más közép- és kelet-európai országban erős képviselővel rendelkezik. Mikor köszönhetjük az ön cégének egyik képviselőjét Nyugat-Európában?*

– Spanyolországban máris jelen vagyunk. Szándékunk az, hogy 2005 első félévében további öt nyugat-európai országban céget alapítsunk. A Waberer's Deutschland az elsők között lesz. A helyszín kiválasztásával máris előrehaladtunk. Azért óvatosan haladunk előre, mivel az új helyszín nemcsak a Németország és Magyarország közötti kétoldali forgalom lebonyolítására szolgál, hanem egyszersmind ugródeszka a harmadik országokban történő fuvarozás számára.

– *A Waberer's stratégiája Európában meglehetősen sajátosnak tűnik. Vállalatát ön inkább a jelentős nemzetközi szállítványozókkal hasonlítja össze, mint például a Schenker, vagy*

(Folytatás a 30. oldalon)

(Folytatás a 29. oldalról)

inkább az olyan nagy tehergépjármű-flottával rendelkező szolgáltatóval, mint a Willi Betz?

– A Waberer's cégcsoport komplex logisztikai szolgáltatásokat kínál. Egy ilyen összehasonlítás ezért roppant nehéz. A fuvarozói szolgáltatás nagyon jelentős szerepet játszik, de Magyarországon és más közép-kelet-európai országban a logisztika területén is erősek vagyunk.

– *Néhány közép- és kelet-európai országban a Waberer's elosztói hálózatot hozott létre. Gondolt arra, hogy együttműködés formájában, vagy hasonló hálózatok felvásárlásával Nyugat-Európában is terjeszkedik?*

– Nem, ezt a hálózatot csak közép- és kelet-európai államokban építjük ki, mivel jól ismerjük a helyi piacokat, s ebből előnyt kovácsolhatunk a Nyugat-Európából érkező szolgáltatókkal szemben.

– *Ez tehát azt jelenti, hogy keleten elsősorban logisztikai szolgáltatóként, nyugaton pedig fuvarozó vállalatként jelennek meg?*

– A lényeg abban van, hogy az Európai Unió piacain gyors ütemben fejlődik a fuvarozói tevékenység. Május elseje, a csatlakozás időpontja számunkra egy esélyt jelent, amit csak akkor tudunk kihasználni, ha gyorsan cselekszünk. Az elosztói hálózat kiépítését más lépések is követik: organikus fejlődésről van szó, s mi a tevékenységünket akarjuk kiterjeszteni mindenhová, ahová csak lehet, s ahol nyereségre számíthatunk.

– *Mint magyar vállalkozó évek óta láthatja a legjelentősebb nyugati cégek tevékenységét, mint például a Schenkert, a DHL-t, az ABX-t, a Geodist vagy a Dachsert, amelyeknek kirendeltségeik vannak a csatlakozó országokban. Ön milyen előnyöket lát velük szemben a verseny során?*

– Az említett cégek egyike sem rendelkezik jelentős tehergépjármű-parkkal, valamennyien szállítmányozók. Éppen ezért ezek a cégek számunkra elsősorban ügyfelek, s mi együttműködünk velük.

– *De a komplex logisztikai szolgáltatás terén, ahol a Waberer's is aktív, ezek a cégek versenytársak...*

– Nem szükségszerűen. Említék egy példát: a Waberer's Budapesten egy modern, multimodális logisztikai központban, a BILK-ben hajtott végre beruházásokat. Egy éven belül 70 ezer négyzetméter logisztikai területet készítettünk el. 2006 végéig összesen már 240 ezer négyzetméter terület alakítottunk ki. Ezen a területen logisztikai tevékenységet fejttünk ki. De bérbe is adjuk őket más logisztikai szolgáltatóknak, amelyeknek területre van szükségük. A Schenkerrel már meg is kötöttünk egy hosszúlejáratú szerződést a terület bérbeadásáról, s ebből kifolyólag más üzleti téren is tudunk együttműködni vele. A verseny egyébként egészséges mederben zajlik, s a Waberer's cégcsoportot arra ösztönzi, hogy magából a legjobbat hozza ki.

– *Egy független rangsorolás szerint cége az európai logisztikai szolgáltatók között a 19. helyen áll. Szeretne előrébb kerülni?*

– Az ember soha nem állhat meg. Nagyon örülnénk, ha néhány hellyel előrébb kerülnénk.

– *Miben látja vállalata erősségeit, amelyek által még jobb eredményeket érhet el?*

– Vállalatcsoportunk már tíz évvel ezelőtt megkezdte tevékenységét. Akkor a fuvarozói tevékenység még jelentős hátrányban volt a nyugatihoz képest. Ezt a hátrányt ledolgoztuk. Jelenleg egy korszerű, 1500 tehergépjárműből álló flottával rendelkezünk, amelyeknek az átlagos életkora két, két és fél év között van. Minden gépjárműben GPS-rendszer működik, amely a mi IT-rendszerünkbe van integrálva. Ezen

a téren a legjobbak vagyunk Európában, s a járműparkot úgy tekintem, mint a Waberer's vállalatcsoport gerincét. Fejlődésünk fontos eleme, hogy nyereségünket a vállalatba visszaforgatjuk vagy akvizíciókra használjuk fel.

– *A következő esztendőben hol várja a legkomolyabb növekedést: a puszta fuvarozói tevékenységben, az elosztói hálózatokban vagy a komplex logisztikai szolgáltatás terén?*

– Minden üzleti területtől ugyanazt várom, vagyis nagyságrendileg a 25-30 százalékos növekedést. Természetesen vannak olyan ágazatok, amelyekben máris komoly forgalmat bonyolítunk le, s ezt a szintet nehéz fokozni. Az akvizíciók által azonban ez is lehetséges.

– *A Waberer's az utóbbi években gyors tempóban haladt előre. Ez azt is jelenti, hogy elegendő számú vezetőt kell találnia, s kiképeznie. A gyors növekedés nem okoz önnek üzemgazdasági problémákat?*

– A vállalatcsoport számos vezetőt egyenesen az egyetemről vesz fel. Több friss diplomás szakembert alkalmazunk, mint kellene, de ezzel lehetőség nyílik arra, hogy a vezetés számára kiválasszuk a legjobbakat. A tehetséges diákokat célirányos ösztöndíjakkal támogatjuk, hogy a legjobb és legsikeresebb tanulókat megnyerjük a Waberer's számára. Ami a pénzügyi kérdést illeti: nyereségünk, s a befektetések amortizációja képezik azt a bázist, amelyre a további növekedést alapozzuk. Annak érdekében, hogy a növekedés ütemét meggyorsítsuk, vállalatcsoportunk az év elején partneri szerződést kötött az Equity Fonds AIG New Europe Funds-szal. Ezzel a társasággal a hátunk mögött lehetőségeinket optimálisan kihasználhatjuk.

– *Tervezik, hogy a Waberer's egyszer tőzsdére megy?*

– A vállalatcsoport egyszer biztosan eléri azt a nagyságrendet, amikor már logikus és szükséges lesz, hogy tőzsdére vigyük a céget.

– *Milyen fejlődéssel számol a következő időszakban a fuvarozói piacon?*

– Az olajárak drasztikus növekedésével kell együtt élnünk, amelynek a költségemelkedését nem lehet teljes mértékben tovább hárítani a piacra. Magyarországon emellett a fuvarozói cégek száma megduplázódott, s a kapacitások gyorsabban nőnek, mint a megrendelések száma. Aggodalomra ad okot, hogy a vasúti áruszállítás mennyisége csökkent. Ez rossz irányú fejlődés, de én azon a véleményen vagyok, hogy ez a trend nem tart örökké. Az áruszállítás jövője a kombinált fuvarozás.

– *2007-ben vagy 2008-ban Bulgária és Románia is az EU tagja lesz. Ott a bérköltések még számottevően alacsonyabbak, mint Magyarországon. Nem tart attól, hogy ezen országok vállalatainak fuvarozási megbízásait elveszítik?*

– Biztos, hogy a fuvarozói piacon átrendeződés lesz majd. Már most alkalmazunk román gépjárművezetőket, s egy fuvarozói céget is alapítottunk Romániában. Tehát felkészültünk.

– *Egy utolsó kérdés: ön tíz esztendő leforgása alatt egy európai színvonalú vállalatcsoportot hozott létre. Elárulná, hogy mi az ön sikerének titka?*

– Sikeresek voltunk abban, hogy egy gyorsan fejlődő piac lehetőségeit kiaknáztuk. A menedzsment nem érte be fél-sikerrel, hanem mindig új célokat tűzött ki. Ez a folyamatos nyugtalanság jó módszer arra, hogy egy céget előrelendítsünk. Egy menedzsernek egy kicsit mindig fanatikusnak lennie, másképpen ez nem megy. Persze, nekem is vannak hobbijaim. Alapvetően azonban a munka az én szenvedélyem.

– *Waberer úr! Köszönjük a beszélgetést.*

(DVZ, 2004.12.14.)

Sárosi György:

A veszélyes áruk közúti szállítására vonatkozó új előírásokról

Napjainkra már megszoktuk, hogy a veszélyes áruk szállítására vonatkozó előírásokat két évente módosítják. Megint eltelt két év, és az ADR ismét módosult 2005. január 1-jétől. Ez a változás Magyarország 1979-ben történt csatlakozása óta a tizenegyedik alkalom.

A 2005. májusi EU-csatlakozás a veszélyes árukkal kapcsolatosan elsősorban az EU konform ADR ellenőrzésekre és a vállalkozások biztonsági tanácsadói rendszerére volt hatással és nem a veszélyes áruk szállításának lebonyolítására vonatkozó műszaki, biztonsági és adminisztratív feltételrendszerre. Ezért az EU-csatlakozással a veszélyes áruk szállításában nem volt egyik pillanatról a másikra jelentős és gyors piaci változás. Az egész fuvarozási tevékenységre vonatkozó hatások azonban a veszélyes áruk területén is egyre jelentősebbek. A fuvardíjak és különböző opciós szolgáltatások területén, a veszélyes árukra jellemző speciális követelmények biztosítása és a magasabb költségek miatti indokolatlan nagyobb kockázatvállalás ma még nehezen érvényesíthető a piacon a túlkínálat miatt. A folyamat azonban megindult, és az új ADR minden eddiginél szigorúbb és bürokratikusabb előírásai a speciálisan felkészült szolgáltatók megjelenését mindinkább igényli.

MI VÁLTOZIK?

Új (köz)biztonsági (security) előírások lépnek életbe.

A 2001. szeptember 11-ei terrortámadás következtében a terrorfenyegetettség nőtt. Az UN Ajánlásokba politikai nyomásra, elsősorban az USA igényei szerint beépítésre került a (köz)biztonságra vonatkozó rész. A terrorizmus elleni védekezés a közlekedés területén – így a veszélyes áru szállítások területén is – elsőrendű fontosságúvá vált. Nemcsak az új ADR-ben, hanem a többi szabályozásban is, és az EU vonatkozó előírásaiban is 2005-től életbe lépnek ezek a szabályok. (Az USA-ban már korábban történtek ilyen vonatkozású intézkedések és 2004 februárjától már az Európából érkező szállítmányokra is alkalmazzák előírásaikat.)

Az ADR új 1.10 fejezete tartalmazza azokat a (köz)biztonsági előírásokat, melyek a veszélyes áruk közúti szállításával kapcsolatosan szabályozzák a terrorista fenyegetettséggel szembeni védekezést.

Ennek az új fejezetnek az értelmében:

A „(köz)biztonság” alatt értendő az a rendszabályok és óvintézkedések, amelyek célja, hogy a lehető legkevesebbre csökkentsék a veszélyes áruk eltulajdoníthatóságának, illetve a velük való visszaéléseknek a lehetőségét, amelyek az embereket, anyagi javakat, vagy akár a környezetet veszélyeztethetik.

Nyilvánvaló, hogy a veszélyes áruk egy jól meghatározható körével terroristacselekmények során vissza lehet élni. Ezeket a veszélyes árukat az új előírások szerint nagy közbiztonsági kockázattal bíró veszélyes áruknak nevezzük. Ezek az áruk tulajdonságaik és mennyiségük alapján alkalmasak tömeges baleset vagy tömegpusztítás előidézésére.

A nagy közbiztonsági kockázattal bíró veszélyes áruk jegyzéke (táblázat).

Megjegyzés:

- *A nukleáris anyagok elterjedésének megakadályozása szempontjából a nemzetközi szállításokra a Nukleáris anyagok fizikai védelméről szóló egyezmény vonatkozik, valamint a Bécsi Atomenergia Ügynökség ajánlásai az INF-CIRC/225 (Rev. 4) kiadványában.*
- *Az ADR 1.10.3 szakaszának előírásai értelmében az érintett vállalkozásoknak közbiztonsági tervet kell készíteniük, és a közbiztonságért felelős kvalifikált és megfelelő kompetenciával bíró személyre van szükség. Továbbá megfelelő műszaki megoldásokat kell alkalmaznia az eltulajdonítás megakadályozására. Ilyen lehet például fuvarozók esetén a járműkövető rendszerek alkalmazása.*

zók esetén a járműkövető rendszerek alkalmazása.

Azok a vállalkozások, melyek úgynevezett nagy közbiztonsági kockázattal járó veszélyes árukkal foglalkoznak – akár feladóként, szállítóként vagy fuvarozóként, címzettek, esetleg bera-
kók, illetve egyéb meghatározott szereplők – kötelesek közbiztonsági tervet készíteni. A tervnek megfelelő eljárásokat és intézkedéseket a vállalkozásba be kell vezetniük, melyet az illetékes hatóság, illetve az általa elismert szervezet auditál, illetve ellenőriz.

A szállítónak, fuvarozónak, a feladónak és a címzettnek egymással és az illetékes hatóságokkal együtt kell működniük a fenyegető információk kicserélésében, a megfelelő közbiztonsági intézkedések alkalmazásában.

A közbiztonsági tervnek tartalmaznia kell:

- a közbiztonságért felelős személy adatait a vállalkozásnál;
- a veszélyes áruk nyilvántartási módját;
- a tevékenység felülvizsgálatát és a közbiztonsági kockázatértékelést (beleértve a szállítási műveletek szükség szerinti megszakítását, az átmeneti tárolást, az átrakásokat és a szállításokat megelőző, illetve szállításokat követő tartózkodását az árunak);
- a közbiztonsági kockázat csökkentésének módját (a képzést, a közbiztonsági eljárásokat, a munkae-
rő ellenőrzését, az operatív tevékenységet, a szükséges eszközöket és forrásokat);
- a közbiztonság megsértése esetén alkalmazandó eljárásokat;
- a közbiztonsági terv napra készen tartásának, felülvizsgálatának és korszerűsítésének módját;
- a fizikai védelem biztosítására szolgáló intézkedéseket;
- a szükséges információk érdekelt felekhez történő eljutási módja, megfelelő kommunikációs csatorna jogosultságait.

A (köz)biztonsági előírások alkalmazásával kapcsolatban a jövőben mindinkább felértékelődik az SQAS, mert a megbízható és felkészült logisz-

(Folytatás a 32. oldalon)

(Folytatás a 31. oldalról)

tikai partnerek a veszélyes áruk szállításában kulcsfontosságú szerepet kapnak.

KÉPZÉSRE, GÉPJÁRMŰVEZETŐK OKTATÁSÁRA VONATKOZÓ ELŐÍRÁSOK

Az új (köz)biztonsági előírásokkal és közbiztonsági tervvel kapcsolatos ismeretek oktatása minden résztvevőt érint. A munkavállalók munkakörével és felelősségével arányos ADR 1.3 szerinti képzési kötelezettsége ennek megfelelően kiterjed a közbiztonsági tudatosság elemeire.

Oktatni kell a kockázat felismerésével és kezelésével kapcsolatos ismereteket a munkakörnek megfelelő módon. Meg kell ismerni a kockázatsökkentés módszereit és azokat az eljárásokat, melyeket a közbiztonsági előírások megsértése során kell megtenni.

A (köz)biztonsági ismeretek oktatási kötelezettsége megjelenik a biztonsági

tanácsadók és az ADR gépkocsivezetők képzésében is. A gépkocsivezetők ADR képzését a (köz)biztonsági ismeretek oktatásán kívül az alagutakban (tunnel) való közlekedésre vonatkozó ismeretekkel is bővíteni kell. Az elmúlt években történt alagútbalesetek elemzése egyértelművé tették, hogy az alagutakban bekövetkező balesetek és rendkívüli események következményeit a nem megfelelő gépjárművezetői magatartás súlyosbította. A Mont-Blanc tunnelben 1999 márciusában történt katasztrófát például el lehetett volna kerülni, ha a gépkocsivezető nem áll meg az alagútban az esemény észlelésekor, hanem továbbhalad.

Az ismeretfelújító képzés minimális időtartamát az eddigi 1 nap helyett, 2 napra növelték az új ADR-ben. Ez azt jelenti, hogy az ADR tagállamok egyikében sem lehet 2 naposnál rövidebb időtartalmú ismeretfelújító tanfolyamot szervezni. Magyarországon az ismeretfelújító tanfolyam minimális időtartalma jelenleg 3 nap, Németországban pedig 1 nap. Ilyen értelemben az új előírás Németország vonatkozásában kedvezőtlenebb.

Fontos változás, hogy az 1 és 7 osztály kivételével eddig csak a 3,5 tonna fölötti legnagyobb megengedett össztömegű járművek vezetőinek kellett ADR oktatási bizonyítvány. Az új ADR szerint törölték a 3,5 tonnás határt, és, ha veszélyt jelző táblával megjelölésre kötelezett egy szállítmány, akkor csak ADR oktatási bizonyítvánnyal rendelkező személy vezetheti, függetlenül a jármű össztömegétől. Ez azt jelenti, hogy a jövőben, aki például személygépkocsival szállít veszélyes árut megjelölésre kötelezett mennyiségben, csak érvényes ADR bizonyítvánnyal teheti meg.

Nem az új ADR tartalmazza, de fontos és összefügg a képzéssel az a változás, hogy ADR bizonyítvány megszerzésére 2005-től csak PÁV II birtokában lesz lehetőség. A tervek szerint az 1 és 7 osztályra érvényes ADR oktatási bizonyítvánnyal rendelkezőknek, illetve a tartányos gépkocsivezetőknek az ismeretfelújító vizsgáig kell megszerezniük a PÁV II-t.

Az ADR új (köz)biztonsági előírásával függ össze az, hogy az ADR vizsgálóval rendelkező gépkocsivezetőknek,

Osztály	Alosztály	Anyag vagy tárgy	Mennyiség		
			Tartány (L)	Ömlesztett (KG)	Küldeménydarab (KG)
1	1.1	Robbanó	–	–	0 KG
	1.2	Robbanó	–	–	0 KG
	1.3	C összeférhetőségi csoport	–	–	0 KG
	1.5	Robbanó	–	–	0 KG
2		F osztályozási kód	3000 L	–	Az 1.10.3 szakaszt mennyiségtől függetlenül nem kell alkalmazni
		T, TF, TC, TO, TFC, TOC Kivéve Aeroszolok	0 L	–	0 KG
3		I és II csomagolási csoport	3000 L	–	Az 1.10.3 szakaszt mennyiségtől függetlenül nem kell alkalmazni
		D osztályozási kód	–	–	0 KG
4.1		D osztályozási kód	–	–	0 KG
4.2		I csomagolási csoport	3000 L	–	Az 1.10.3 szakaszt mennyiségtől függetlenül nem kell alkalmazni
4.3		I csomagolási csoport	3000 L	–	Az 1.10.3 szakaszt mennyiségtől függetlenül nem kell alkalmazni
5.1		I csomagolási csoport folyadékok	3000 L	–	Az 1.10.3 szakaszt mennyiségtől függetlenül nem kell alkalmazni
		Perklorátok, ammoniumnitrát és ammónium nitrát tartalmú műtrágyák	3000 L	3000 KG	Az 1.10.3 szakaszt mennyiségtől függetlenül nem kell alkalmazni
6.1		I csomagolási csoport	0 L	–	0 KG
6.2		"A" kategória	–	–	0 KG
7			3000A1 vagy 3000A2, az esettől függően, B vagy C típusú küldeménydarabokban		
8		I csomagolási csoport	3000 L		Az 1.10.3 szakaszt mennyiségtől függetlenül nem kell alkalmazni

illetve a járműszemélyzetnek (pl. kísérőnek) fényképes személyazonosító okmánnyal kell igazolnia magát, és fel kell készülnie arra, hogy a feladat elvégzéséhez szükséges jogosultságát ellenőrizhetik.

A 3,5 tonnánál kisebb össztömegű veszélyes árut szállító gépkocsivezetők ADR képzése 2005. január 1-jétől nemzetközi szinten előírás, de a felkészülésre két év áll rendelkezésre, azaz 2007. január 1-jétől kezdődően kell csak kötelező jelleggel teljesíteni.

VESZÉLYES ÁRUK OSZTÁLYOZÁSA

Az új ADR-ben sok változás történt a különböző veszélyes áruk osztályozási rendszerében. Ennek több oka is van. Az egyik a GHS (Globally Harmonized System – ST/SG/AC.10/30) hatása az ADR-re. Másrészt több előírás gyakorlati alkalmazhatósága miatt módosítás beépítésére került sor, melyet átmenetileg multilaterális megállapodásokban szabályoztak. Az egyik legjelentősebb az ADR 6.2 osztályozási rendszerének a megváltoztatása.

A fertőző anyagokra vonatkozó WHO szerint 1-4 kockázati csoportjai helyett az új ADR-ben „A” és „B” kategóriák lesznek.

Az „A” kategória alá tartoznak az UN2814 és UN2900 anyagazonosító számú fertőző anyagok, mint például az Ebola, a Hepatitis B vagy a Margburg vírus. A „B” kategória alá tartoznak például a klinikai és diagnosztikai minták és a kórházi hulladékok leg többje. Az UN3373 anyagazonosító szám alá tartozó anyagok szállítására új P650-es csomagolási utasítást dolgoztak ki, mely a korlátozott mennyiségű szállításával analóg módon történő szállítások lehetőségét teremti meg.

A másik kiemelt jelentőségű a 9 osztály M6–M7 osztályozási kódjaihoz történő hozzárendelés. Az UN3077 és UN3082 anyagazonosító számokra történő osztályozás az M148 és M150 multilaterális megállapodással összefüggésben kihát a Basel-i Egyezmény szerinti veszélyes hulladékokra és a 67/548/EK direktíva szerint „N” (környezetre veszélyes anyagok és készítmények) szimbólumhoz való hozzárendeléshez.

A veszélyes anyagok és készítmények (kémiai biztonsági törvény szabályozása szerint), melyek az „N” veszélyszimbólumhoz rendelteték és kockázati mondatai R50, R50/53, R51/53

valamelyike és nem tartozik az ADR1-8 osztályai és a 9 osztály egyéb osztályozási kódjai alá, akkor az UIN3077/UN3082 azonosító szám alá tartoznak.

A keverékek, oldatok koncentrációi jelentősen befolyásolják azt, hogy a készítmény vagy hulladék veszélyes áru e vagy sem. Például, ha egy oldat, vagy keverék 0,25 százalék < koncentráció < 2,5 százalék közötti értékben tartalmaz N veszélyszimbólumú anyagot és R52-53 kockázati mondatokhoz rendelt, nem tartozik az ADR hatálya alá, azaz nem veszélyes áru.

Összesen 91 új UN számmal bővült az ADR. Sok szilárd és folyékony halmazállapotú anyag eddig ugyanazon UN szám alá tartozott. Ez több vonatkozásban is problémát okozott a gyakorlati alkalmazás során. Ebben történt jelentős előrelépés, hogy a szilárd és folyékony anyagok külön UN szám alatt kerülnek nyilvántartásra.

Az anyagok osztályozásához szükséges vizsgálatok – melyek legtöbbször az UN Ajánlások „Vizsgálatok és kritériumok” c. kézikönyve tartalmazza – eredményeinek feldolgozás a 4.2 és 4.3 osztály szerves fémvegyületeinek osztályozásához új algoritmussal bővült.

JELÖLÉSEK, VESZÉLYESSÉGI ÉS KEZELÉSI BÁRCÁK, VESZÉLYT JELZŐ TÁBLÁK

Egyes veszélyességi bárcák feliratait az országoktól függően angol nyelven kell feltüntetni a jövőben. A nem megfelelő veszélyességi bárcák a készletek erejéig tovább használhatók, de az új gyártásokat már csak az érvényes ADR szerint lehet megtenni. Végérvényesen lejárt viszont 2005. január 1-jétől (illetve 2005. július 1-jétől) a használati lehetősége azoknak a veszélyességi bárcáknak, melyek alsó sarkában nincs szám.

A kezelési bárcák közül a Nr.11 (két nyíl felfelé) az ADR szerint csak fekete színű lehetett. A jelzésen a nyilak keretben voltak. Az egyéb kezelési jelzésekre vonatkozó szabványok és a csomagolóipar azon igénye, mely szerint egyszer a csomagolóanyagra (annak gyártásával együtt) kerül fel a kezelési bárca, máskor pedig címkeként külön ragasztják fel, a keret alkalmazásának vonatkozásában eltérő lehet. Ezáltal az új ADR szerint már lehet piros színű is a jelzés, illetve lehet keret nélküli is.

Az „egyesítő csomagolás”-on például egy rakodólap, melyen a küldeménydarabok pántolva vannak és zsurgfóliával leburkolva – az új ADR szerint fel kell tüntetni az „Egyesítő csomagolás” feliratot.

A veszélyt jelző táblák méretére és kialakítására vonatkozó előírások az új ADR szerint szintén változnak.

A táblák mérete 37-43 × 27-33 cm értékhatáron belül elfogadható, csak a korábbi 40 cm × min. 30 cm-es táblamérethez képest. A szegélyen 15 mm-es fekete csík szükséges. A szám nélküli veszélyt jelző táblák közepén fekete elválasztó csík futhat, mely a tartányjárművek elején és hátulján a számos és szám nélküli tábla váltakozó használatát könnyíti meg a cserélhető számgarnitúrás tábláknál.

Ha már a veszélyt jelző tábláknál vagyunk, meg kell említeni, hogy 2005-től a 7 osztály anyagainak küldeménydarabos szállításánál – amennyiben csak egyféle radioaktív anyagot szállítanak – számos veszélyt jelző táblával történik a szállítóegység megjelölése.

Törlésre kerülnek a következő veszélyt jelző (Kemler) számok: 72, 723, 73, 74 és 76.

FUVAROKMÁNYOKKAL ÉS EGYÉB DOKUMENTÁCIÓVAL KAPCSOLATOS ÚJ ELŐÍRÁSOK

Az üres tisztítatlan csomagolóeszközök és tartányok szállításánál a fuvarokmányba szükséges bejegyzések pontosításra kerültek. Már 2003-tól nem az ADR osztályt, hanem az előírt veszélyességi bárca azonosító számát kell a fuvarokmányban feltüntetni. Ugyanakkor az üres tisztítatlan csomagolóeszközök és tartányok esetén ezt nem így szabályozták.

Az ADR 2005-ös előírásai szerint például:

- „Üres csomagolóeszköz 6.1 (3)”.
- „Üres tartányjármű, utolsó rakomány: UN 1098 Allil-alkohol, 6.1 (3), I”.

Problémát okozott az is, hogy milyen bejegyzést kell tenni a fuvarokmányba azoknál a veszélyes áruknál, melyekhez nincs veszélyességi bárca előírva.

Az ADR 2005-ös előírásai szerint például:

- UN 2211 HABOSÍTHATÓ POLIMER GYÖNGYÖK (9 osztály).

(Folytatás a 34. oldalon)

(Folytatás a 33. oldalról)

A 6.2 osztály anyagainak szállítása esetén a jövőben a fuvarokmányon a címzett adatain túl fel kell tüntetni a címzettnek kijelölt felelős személy nevét és telefonszámát.

Amennyiben az új ADR szerint definiált ömlesztett áruk szállítására szolgáló ponyvás és zárt konténereket (BK1 és BK2) – amelyek nem felelnek meg a CSC egyezménynek – az illetékes hatóságnak kell ellátnia a BK1 vagy BK2 kóddal.

Ilyenkor a fuvarokmányon fel kell tüntetni azt, hogy:

„BK (x) jelű ömlesztett áruk szállítására szolgáló konténer az xy illetékes hatóság által engedélyezve.”

A multimodális szállításokhoz kapcsolódó közúti szállítások esetén az IMDG-code szerint előírt okmányok és az IATA-DGR által előírt „Shipper's Declaration” nem használható ADR/RID szerinti adatok feltüntetésére, ajánlatos a közúti és tengeri, illetve légi okmányokat külön elkészíteni.

Az írásbeli utasítással kapcsolatban is van változás. Ezért is fontos, hogy régi, elavult írásbeli utasításokat ne használjanak.

CSOMAGOLÓESZKÖZÖKRE, KONTÉNEREKRE, TARTÁNYOKRA ÉS JÁRMŰVEKRE VONATKOZÓ ÚJ ELŐÍRÁSOK

A légmentesen lezárt tartányokkal kapcsolatos előírásokkal az elmúlt időszakban sok gond volt. A problémák enyhítésére több multilaterális megállapodás született már.

A 2005-ös ADR újra meghatározza a légmentesen lezárt tartány fogalmát. Különösen a porszerű-szemcsés anyagok szállítására szolgáló tartányok vonatkozásában fontos most a változás. A TE15-ös különleges előírásokkal összefüggésben értelmezve a légmentesen lezárt tartányok új fogalmát, a II és III csomagolási csoporthoz tartozó, porszerű szemcsés anyagok szállítására gyártott tartányokra is műszakilag már megfelelő módon kezelhetők.

Az ADR 2005-ös előírásainak 6.11 fejezete szerint definiált ömlesztett áruk szállítására szolgáló konténerek:

<i>Ömlesztett áruk szállítására szolgáló konténer típusa</i>	<i>Kód</i>
Ponyvás konténer	BK1
Zárt konténer	BK2

Ennek megfelelően az ömlesztett szállítási mód alkalmazása is módosult.

Az ADR 7.3 fejezete szerint egy veszélyes áru akkor szállítható egy járművön vagy konténerben ömlesztve, ha:

- a 3.2A táblázat 10 oszlopában BK (x)-betűvel kezdődő kóddal jelölt különleges előírás fel van tüntetve, amely ezt a szállítási módot kifejezetten megengedi, és ha 7.3.2. szakasz a különleges előírásokat betartják, vagy
- a 3.2A táblázat 17 oszlopában VV(x)-betűvel kezdődő kóddal jelölt különleges előírás fel van tüntetve, amely ezt a szállítási módot kifejezetten megengedi, és ha 7.3.3 szakasz a különleges előírásokat betartják.

Az ADR 3.2A táblázat 10 oszlopának címe is megváltozik ezzel.

Az ADR kémiai összeférhetőségre vonatkozó előírásai a korábbinál részletesebben kidolgozásra kerültek. Az új ADR szerint nem osztályonkénti csoportosításban, hanem UN számok szerint lettek meghatározva a standard folyadékok.

A járművekre vonatkozó előírások változásai a 9.1, 9.2, 9.3 fejezetekben találhatók. Az új szövegezés egyértelműbb és áttekinthetőbb. A legtöbb változás az EXII és EXIII robbanóanyagot szállító járművekre vonatkozik.

ÁRUKÉZELÉSEL ÉS A SZÁLLÍTÁSOK VÉGREHAJTÁSÁVAL KAPCSOLATOS ELŐÍRÁSOK

Három új előírás a CV34, CV35 és CV36 jelű kiegészítő előírás. A CV36 az M155 multilaterális külön megállapodás szövegével egyezően úgy szabályoz, hogy a zárt – nem megfelelően szellőzött – járművek és konténerek ajtajára legalább 25 mm-es betűmagassággal figyelmeztető feliratot kell felírni a címzett nyelvén.

A BK1 és BK2 ömlesztett áruk szállítására szolgáló konténerek szállítására vonatkozóan a 4.2, 4.3, 5.1, 6.2, 7 és 8 osztályok különleges előírásokat a 7.3.2 fejezet tartalmazza.

Az 1.1.3.6 szerinti mentességi előírások alkalmazásával kapcsolatban egyértelmű az új ADR szerint, hogy azoknál a veszélyesáru-szállításoknál, melyek az 1.1.3.6 szerint megjelölésre nem kötelezettek, érvényben van:

- a küldeménydarabok kinyitására vonatkozó tilalom a 8.3.3 szakasz szerint, és
- a dohányzási tilalomra vonatkozó szabályozás a 8.3.5 szakasz szerint.

A VESZÉLYES ÁRUK SZÁLLÍTÁSÁT ÉRINTŐ EGYÉB HAZAI VONATKOZÁSÚ ELŐÍRÁSOK

Az ADR és EU direktívák fogalomrendszere olyan, hogy a szabályozás nem terjed ki a mezőgazdasági vontatóval és lassú járművekkel végzett veszélyesáru-szállításokra. Ezt a jogszabályi űrt tölti ki az október 15-étől hatályos 113/2004. (IX. 23.) GKM rendelet, mely a mezőgazdasági vegyszerek és üzemanyagok mezőgazdasági vontatóval és lassú járművel vontatott pótkocsival történő veszélyesáru-szállításokat szabályozza.

A mezőgazdasági vegyszerek és üzemanyagok közé tartoznak:

- a növényvédő szerek (részben az ADR 3, 6.1, 8 és 9 osztályába tartozók);
- a műtrágyák (részben az ADR 5.1 osztályába tartozók);
- a gázolaj és könnyű fűtőolaj (részben ADR 3 és 9 osztályába tartozók).

Az új szabályozás értelmében legfeljebb 25 km távolságra szállíthatók az anyagok. Meghatározták a személyi és tárgyi feltételeket is.

A vezetőnek külön vizsgát kell tennie, vagy megfelelő ADR bizonyítvánnyal kell rendelkeznie. A járműre és a felépítményre (tartányra) különleges követelmények vonatkoznak, melyek részben az ADR bizonyos előírásainak átvételéből, illetve követelményeiből adódnak.

VÉGEZETŰL:

Az új ADR előírások tovább szigorítják a veszélyes áruk szállításának feltételeit. A módosítások terjedelmét tekintve közel 180 oldalt tesznek ki. Ez azt jelenti, hogy a teljes szabályozást tekintve az ADR mintegy 15 százaléka 2005-től megváltozik.

Mint minden változás, ez is sok munkával jár, és jó alapot ad a nem kellően felkészült vállalkozások és szállítványok büntetésére. Az osztrák hatóságok kiemelten készülnek például az új ADR betartásának ellenőrzésére.

Fontos tehát az, hogy a 2005. január 1-jétől érvényes előírásokat 2005. július 1-jétől kezdődően kell alkalmazni, addig kell felkészülnie mindenkinek, aki veszélyes áruk szállításával kapcsolatos szolgáltatásokat és tevékenységet végez.

Sárosi György
Veszélyes áru Szakértő

Tavasszal távozik a menedzsment

A MAHART-név marad

A tulajdonosváltás folyamata jócskán előrehaladt: a társaságokra bontott MAHART cégeit meghirdették, és az üzletek egy része már megkötött. Vajon jó vásárt csinált az állam e vállalkozások értékesítésével? Erről beszélgettünk dr. Nyíri Ivánnal, a MAHART elnök-vezérigazgatójával.

A magyar folyami és tengerhajózás lejtmenete nem az utóbbi években, hanem ennél sokkal régebben, már a II. világháború után, 1946 januárjában megkezdődött. Akkor, amikor a nyereséges, magántulajdonú MAHART-ot az állam a saját kezébe vette. Addig az időpontig hazai és külföldi magántulajdonban volt a MAHART, s a mostani privatizáció után ismét ez a helyzet áll majd elő – mondja bevezetésül dr. Nyíri Iván.

A nagy múltú társaság jövőképe semmi rosszat nem rejt magában: a MAHART név fennmarad, s ugyancsak visszaáll a nyereséges tevékeny-

ség is az áru- és személyszállító üzletágban.

A Magyar Hajózási Részvénytársaság körüli gondok 1946 és az 1990-es évek eleje között nem látszódtak, hiszen az állam, mint tulajdonos folyamatosan betömte a gazdálkodási deficit lyukait. Amikor a rendszerváltás után a MAHART-ot eladásra kijelölték, már látszódtott az egyre nagyobb hiány: az évről-évre ismétlődő, 0,5 és másfél milliárd forint közötti nagyságrendű veszteség- és vagyonszűntést már nem lehetett tovább rejtegetni. Valószínűleg e tény is hozzájárult, hogy az első eladási kísérletek nem jártak sikerrel.

A kudarcok után át kellett gondolni az eladási stratégiát. Hogyan érdemes sokadszorra próbálkozni: egészben kínálják eladásra a társaságot, vagy szedik szét darabokra, s a részeket egyenként értékesítik? A funkciókra bontás mellett döntöttek, így 2003. november elsején a MAHART-ból létrejött a MAHART Szabadkikötő Rt. (a kikötői infrastruktúra és a MAHART érdekeltségű egyéb cégek együttese), az M-Ingatlan Rt. (a Duna menti kikötői ingatlanok, a Hajójavító és a Vigadó téri székház), valamint a hajózó cég, a MAHART – benne a tengeri hajókkal, Duna-Cargo-val (hajó- uszály- és bárkapark) PassNave-val, Tiszayachttal, valamint egyéb kikötői és más ingatlanokkal. Mindehárom cég esetében a feladat világos, minél rövidebb idő alatt, minél jobb áron vissza kell juttatni a társaságokat oda, ahonnan jöttek, a

(Folytatás a 36. oldalon)



A MAHART menedzsmentje: (balról jobbra) Csermák Zoltán IT-tag, Csobánczy Gábor (ül) a felügyelőbizottság elnöke, dr. Ugróczky László IT-tag, dr. Goldfarth József IT-tag, dr. Nyíri Iván (ül) elnök-vezérigazgató és Gedai Endre IT-tag

Fotók: Szántó György

(Folytatás a 35. oldalról)

nyereség megtermelését értő, gondos magánkezekbe.

A 2004 elején, a dunai áruszállítási üzletág, a Duna-Cargo eladására kiírt pályázat sikeres volt – tájékoztat az elnök-vezérigazgató. Nyílt, korrekt verseny keretében a MAHART Duna-Cargo elkelt tizennyolc önjárójával és tolóhajójával, valamint hetvennégy uszályával, borkájával egyetemben, s vele együtt megvették a 3500 kilométeres hajózható Duna-szakaszon jól csengő üzleti hírét és nevét is. A MAHART név fenntartására és használatára az adásvételi szerződés kötelezi a vevőt.

A vételár üzleti titok. Azt azért megtudtuk, hogy a német-osztrák vevő és a magyar állam is jó vásárt csinált: a céget sikerült annyira attraktívvá tenni, hogy a DDSG az előzetesen becsült eladási árnál jelentősen magasabb áron vásárolta meg, s még így is jól járt, hiszen e céget saját meglévő áruszállítási rendszerébe illesztve, az nagyobb hasznot produkál, mint a társaság termelhetett volna más összefüggésben, más tulajdonosokkal. Ez persze több profitot és magasabb vállalati nyereségadó-befizetést is jelent.

A tulajdonos képviselőjében eljáró Pénzügyminisztérium és az ÁPV Rt. egyúttal az adófizetők érdekét is képviselte, amikor célul tűzte ki a nagy bevételt és a társaságok nyereséges – adófizetést eredményező és munkahelyeket megtartó – tevékenységét.

2004-ben sikerült értékesíteni a MAHART tengeri hajóit is. Az orosz adósság fejében állami sugallatra a MAHART által megrendelt és átvett (közülük néhányat már korábban, átvé-

Dr. Nyíri Ivánnak pénzügyi képzése van, egyetemistaként a Magyar Nemzeti Bank ösztöndíjasa volt, a közgazdaságtudományok kandidátusa. A Külkereskedelmi Minisztériumban exportfinanszírozási területen kezdte szakmai karrierjét. Két tucatnyi évet töltött el Afrikában. Pénzügyterületen dolgozott – ahol ENSZ-támogatással – exportfinanszírozási és exporthitel-biztosítási rendszereket tervezett, állított fel és vezetett be, majd adott át a helybeli szakembereknek. Hozzászólt ahhoz, hogy munkája sikerének egyik fő kritériuma, hogy milyen gyorsan dolgozza ki „maga alól” a munkát. Az ENSZ részéről 1990-ben javaslatot tett az új magyar kormányzatnak, hogyan kellene felállítani a magyar exportfinanszírozást. Ennek nyomán 1992-től működik Magyarországon intézményes exportfinanszírozás. 1995-től vezette az Eximbankot és az Exporthitel Biztosítót. 1998-tól „megmerítkezett” a magánszférában: ez kibővítette gondolkodását és élesítette gazdaság-érzékelését. 2000-től a BorsodChem, 2002-től a Malév Rt. igazgatósági tagjaként szolgált, s 2003 júniusától lett a MAHART elnöke, 2003 novemberétől a MAHART elnök-vezérigazgatója.

tel előtt eladtak) Pannon Star és Pannon Sun hajókat a dán „Clipper” cég vette meg – pályázaton kiválasztott – angol brókerek és jogi tanácsadók közvetítésével. Konkrét árról itt sem adott tájékoztatást dr. Nyíri Iván, csak az arányokat érzékeltette. A MAHART által 2003 elején javasolt eladási árhoz (100 százalék) képest a 2003 májusi értékbecslés 120–130 százalékos szintet jelölt meg. Az ÁPV Rt. ezek után előírta, hogy az eladási ár nem lehet alacsonyabb 140–150 százaléknál. A hajóértékesítést felügyelő bizottság a brókerek közreműködésével ekkor 160 százalékos ajánlatot kapott a 2003-as árhoz képest, bár ebből üzlet nem született. Az újabb bróker-pályázat után az angol közvetítő megtalálta azt a – talán egyetlen – vevőt, akinek pont ilyen többcélú, két daruval ellátott hajókra volt szüksége. Végül az egyik hajó 213 százalékon, a másik 232 százalékon kelt el. Ha ezeket az orosz adósságra

vetítik vissza, akkor 67,6 és 73,6 százalékos adósság-kihozatali arányokat kapnak. Nem rossz megtérülés!

Ezzel a MAHART-nak megszűnt a tengerhajózási üzletága, igaz, tengerünk sincs, amely kellene a normális teherhajózáshoz. Van persze ellenpélda, hiszen Svájcnak sincs tengere, mégis ragyogóan működik tengerhajózásuk, persze magánalapon! Állami tulajdonból átvinni tengerhajózást (tenger nélkül) a magánszférába úgy, hogy nagyobb megrázkódtatás ne érje a céget, nehéz dolog. Dr. Nyíri Iván még megjegyezte: a két eladott hajó soha nem szállított magyar árut, mindkettőt bérlők persze magánálták, az egyik a karibi-dél-amerikai térségben, a másik Északnyugat-Európa és Nyugat-Afrika partjainál fuvarozott. Ezzel az árbevétellel az adófizető megint jól járt. A korábbi bérelti konstrukcióval viszont nem!

Jelenleg a MAHART tulajdonában lévő, 51 százaléknyi PassNave üzlet-





rész, azaz a dunai személyszállító üzletág felének értékesítése folyik. A MAHART mellett a Menedzsment Kft, a Munkavállalói Kft. és a Masped Rt. a társtulajdonosok, akiknek elővételi joguk van a MAHART 51 százalékára. A dunai személyhajózásnak van jövője, így feltehetőleg 2005. márciusában a pályázat eredményesen zárul, s a MAHART PassNave teljesen magánkézbe kerül. Ezzel párhuzamosan meghirdették a Tiszayacht tiszai hajójavító rész tulajdonát is: itt is márciusra várható az eredményhirdetés.

Ezek szerint, ha minden jól megy – válaszolja fel a közeli jövőt az elnök-vezérigazgató – márciusra a menedzsment kidolgozza maga alól a MAHART-ot, s a jól végzett munka érzésével veheti a kalapját, s távozzon. A MAHART név mind a Duna-Cargonál, mind a PassNave-nél fennmarad. Az adófizető szempontjából nem az a fontos, hogy a MAHART állami kézben, ugyanilyen struktúrában működjön, hanem az, hogy egy nagy múltú, patinás magyar cég ne veszteséget termeljen, hanem MAHART névvel, immár nyereségesen működjön, és adót fizessen, megélhetést biztosítson az itt dolgozó hajósoknak.

A MAHART, mint cég önmaga sem szűnik meg teljesen, hiszen van egy se-regnyi, régről húzódó kártérítési, biztosítási és peres ügye, melyeket valakinek tovább kell vinni. A cég közvetlen jövője: a menedzsment valamikor jövő április-május folyamán szép csendben távozik, s megbíznak egy 2-3 fős, tapasztalt és a cég történetét jól ismerő kis szakértő csapatot, akik tovább viszik a céget, és kezelik a még függőben lévő ügyeket.

A MAHART-ingatlanok ügye megér egy külön „misét”: *Gönczi János* vezérigazgatóval önálló beszélgetést készítünk majd e tárgyban. Emlékeztet, hogy eddig kétszer hirdették meg egyben az M-Ingatlan Rt.-t, de annyira kü-

lönböző típusú ingatlanok vannak e cégben, hogy jó feltételekkel nem sikerült vevőt találni a társaságra. A következő lépés feltehetőleg az ingatlanok részenkénti értékesítése lehet.

Bárány Tibor

TÁMOGATÓINK

**Gazdasági és Közlekedési Minisztérium,
Magyar Szállítmányozói
és Logisztikai Szolgáltatók Szövetsége,
MÁV 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, DeltaSped,
Dunaferr Portolan,
BILK Kombiterminál Rt.,
TimoCom GmbH, Bertrans Rt.,
Fluvius Kft.,
Transforwarding Hungária Kft.,
Multiweb Kft., Budapest Airport Rt.**

Alternatív konténerútvonal a Fekete-tengertől Budapestig

Új üzletben a Szabadkikötő Rt.

Konténerek bérfuvarozásába kezd a Fekete -tenger és Budapest között a Mahart Szabadkikötő Rt. A társaság alternatív útvonalat ajánl az atlanti kikötőkből való kamionos szállítással szemben.



Új vállalkozásba fog a Mahart Szabadkikötő Rt. A csepeli székhelyű cég Constanta felől Belgrád érintésével menetrend szerinti konténerszállító hajókaravánokat indít március 25-től. Somlói László vezérigazgató lapunknak elmondta, az első évtől ne legyen túl veszélyes, jövőre pedig már a nullszaldó elérése a terv. Ehhez a hajókaravánok kétharmados kihasználtsága szükséges.

A társaság az Ázsiából Közép-Európába érkező konténerforgalmat kívánja egy eddig nem használt útvonalra terelni, s erre éppen most érett meg az idő. Egyrészt, tavaly készült el Constantá-

ban egy modern, nagy kapacitású konténerterminál, másrészt a nagy nyugat-európai kikötők annyira túlterheltek, hogy Antwerpen és Amszterdam térségében már 60 órát állnak a kirakodásra váró hajók. A kikötőfejlesztés ugyanis képtelen lépést tartani Kína exportjának növekedésével.

Somlói László *(képünkön)* kiemelte, hogy Constanta közel 2400 tengeri mérfölddel (4400 km) közelebb van Szuhez, mint a fent említett térség. S igaz, hogy a szlovéniai Koper kikötője is közel van, ám oda nem állíthatnak be a több ezer konténerrel szállító óriási anyahajók. A belgrádi és a cons-

tantai partnerek is üdvözölték budapesti konferencián a Szabadkikötő Rt. kezdeményezését. A nyugat-európai kikötőkből a konténerek teherautón érkeznek térségünkbe.

Saját flottája nem lévén, a Szabadkikötő Rt. (a teherflottáját működtető Duna-cargo Kft.-t tavaly az osztrák DDSG-Cargo vásárolta meg) egyelőre két hajókaravánt bérel külföldön, amelyekkel tulajdonképpen bérfuvarozást vállal. Ha a megrendelések száma jelentősen nő, a hajókaravánok mostani száz TEU (20 lábás konténeregység) szállítóképességét 600-ra is lehet bővíteni, sőt, a későbbiekben erősebb hajókat bérelve a mai 12 napos Constanta-Budapest út is csökkenthető. A szállítási idő tovább rövidül nyáron, amikor végre elbontják a hajózás folyamosságát gátló újvidéki pontonhidat.

A vasúti és közúti kapcsolattal rendelkező, privatizáció előtt álló csepeli szabad kikötő évről évre növeli forgalmát, s tavaly 30 százalékkal több, 131 681 TEU egységnyi konténerrel. Ennek ellenére hetedik éve küzd azért, hogy megkapja az országos közforgalmi kikötő (okk-) státust. Erre azért lenne szüksége, hogy a költségvetési támogatások mellett javulhasson a kikötő esélye uniós pályázatokon elnyerhető támogatások megszerzésére. Az összehasonlíthatatlanul kisebb győr-gönyüi és a bajai kikötő az okk-minősítés révén tíz év alatt folyó áron összesen négy milliárd forint költségvetési támogatásban részesült.

A szabadkikötő az elmúlt évtizedben azért nem kaphatta meg az okk-minősítést, mert a vízi közlekedésről szóló akkori törvény előírásaival szemben a kikötő földterülete nem volt közvetlenül állami tulajdonban, hanem az állami tulajdonban lévő Magyar Hajózási Rt.-é (Mahart) volt. Azért, hogy elháruljon az akadály az átminősítés elől, a törvényt 2001 végén módosították, ám a kikötő csupán az országos érdekű logisztikai központ címet kapta meg 2002 elején.

Kovács Ferenc, a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium államtitkár-helyettese azonban a közelmúltban bejelentette, hogy rövidesen a kormány elé kerül az okk-minősítés ügye, s hozzáfűzte, a közlekedési kormányzat célja: a kikötő logisztikai központi funkciót is betöltsön a jövőben.

(Világgazdaság)



Fuvardíjtükör

Az **ARA kikötőkben** csökkent a szabad hajóter, a szemlátomást növekvő árukínálat hatására. Emiatt jellemző volt az erőműi szén, takarmány, gabona, olajos magvak, adalékanyagok, agyag, vasáru és ócskavas fuvardíjainak emelkedése.

A **Majna-Duna csatornán** is széles volt a rakománypaletta, amelyet az ismételten felmerülő könnyített mennyiségek egészítettek ki. Gabona, vas, fa, konténer, ócskavas és takarmány szerepelt a kínálaton. A fuvardíjak ennek megfelelően emelkedtek.

Ausztriában is széles maradt az áruskála. Hegyemenő és völgyemenő árukat is kínáltak, ami mellett az árupalette szinte teljes maradt. Műtrágya, gabona, takarmány, vas, konténer, projektrakományok, újrahasznosítható anyagok és olajos magvak magas fuvardíjak mellett voltak köthetők.

Szlovákiában a piac nem követte a tendenciát, és emiatt gyakran mellőzötté is vált, mert más viszonylatok hosszabb lejáratú kötéselei lefoglalták a hajóteret. Olajos magvak, takarmány, vas, projektrakományok, műtrágya, napraforgó és gabona kedvező fuvardíjon volt köthető.

Magyarországon a hajóterhelyzet feszült volt, melyet a merülési korlátozások tovább fokoztak. A rakományajánlatok spontán jöttek. Olajos magvak, vas, gabona, napraforgó, és projektrakományok teljes mértékben kitöltötték a rendelkezésre álló hajóter kapacitást, az időbeni hajóterfoglalás fontos volt. A fuvardíjak decemberhez képest csökkentek, de átlagon felüliek maradtak.

Kirakó kikötő \ Berakó kikötő	ARA kikötők	Mannheim	Oberrhein	Ausztria	Szlovákia	Magyarország
ARA kikötők	–	8,70	13,80	22,50	23,25	24,40
Mannheim	6,70	–	6,00	18,00	20,00	–
Oberrhein	9,50	4,00	–	–	–	–
Ausztria	24,00	21,00	26,00	–	4,80	6,75
Szlovákia	27,00	22,50	28,75	5,50	–	5,25
Magyarország	28,00	25,50	29,60	8,50	–	–

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.



Mozgó óriásplakát

Reklám. Amikor ezt a szót halljuk a legtöbb embernek a televízióban látható reklámfilmek, rádióban hallható szlogenek tömkelege jut az eszébe. A szó hallatán talán kevesebben gondolnak a városban látható óriásplakátokra vagy épülethálókra. Ez utóbbiakat valaki rossznak, a városból eltüntetendőnek gondolja, valaki szívesebben nézi a hálóra festett képet, mint magát az építkezést, amit általában takar. A reklámozatókat vonzza a nagy felület, a fénykép minőségű kidolgozhatóság adta lehetőség.

A közelmúltban pedig újabb lehetőség nyílt, az épületháló megmozdult. Az MS Herso 1 raktártetején megjelent egy közel 450 m²-es hirdetés. A reklámszakmában otthonosan mozgó Pesti Portré Reklámműhely és a belvízi hajózásban jártas FLUVIUS Kft együttműködéséből született meg az első, a magyar, szlovák, osztrák és német Duna-szakaszon is látható mozgó épületháló. A megbízók közül az első fecske, amint az a képen is látható, a Dunaferr Portolan Szállítványozási Kft volt.

Az ötlet megvalósítói a közeljövőben tervezik más, nem csak a Dunán, hanem a Duna-Majna Csatornán, a Majnán és a Rajnán közlekedő hajók „színesebbé és informatívabbá” tételét is.

A hajózási rovatunk a
Fluvius Kft.
szakmai támogatásával készült

5. IVR Kollokvium

2005. 01. 27–28-án Bécsben találkoztak az európai belvízi hajózásban érdekeltek, így a hajózási társaságok, biztosítók, hatóságok, kikötők, belvízi hajózási szakértői és ügyvédi irodák és más kapcsolódó területek képviselői csaknem minden érintett európai országból.

Az IVR, a Rajnai hajóregiszterek egyesülete 1947-ben alakult „Internationale Vereinigung des Rheinschiffsregisters” néven. Tagjai eredetileg hajóregiszterek, biztosítótársaságok, hajózási szövetségek voltak a rajnai államokból. 2001-ben a páneurópaiság érdekében az egyesület kiszélesítését határozta el, melynek következtében minden belvízi hajózásban érdekelt európai számára megnyílt a tagság és ez által a jogalkotásban való közvetett részvétel lehetősége.

A januári kollokvium fő témája a kelet és nyugat-európai hajózási jogrendszer harmonizációja volt. A Duna-Majna-Rajna csatorna megnyitásáig a két vízrendszer szabályozása egymástól független és különböző volt. Az Európai Unió kibővítésével a belvízi hajózási piac tovább liberalizálódott, a szabályozási rendszerek azonban változatlanok maradtak. A kollokviumon számos szaktekintély ismertette a jelenlegi szabályozások harmonizációjában eddig elért eredményeket, a folyamatban lévő területeket és még fennálló problémákat. Előadók a teljesség igénye nélkül: Mag. Helmut Kukacka (Közlekedési, Fejlesztési és Technológiai Minisztérium – Bécs), Fotis Karamitsos (EU Hajózási és Intermodális Bizottság igazgatója, az Energia és Közlekedési Bizottság vezérigazgatója – Brüsszel), Jean-Marie Woehrling (Rajnai Hajózási Bizottság főtitkára – Strassburg), Capt. Danail Nedjalkov (Duna Bizottság Vezérigazgatója – Budapest).

Első kollokviuma óta az IVR egyik kiemelt célja a belvízi hajózási jog egységesítése. Közreműködésével számos új nemzetközi egyezmény került aláírásra, mint pl. a CMNI (Budapesti Egyezmény, avagy Egyezmény a Belvízi árufuvarozási Feltételekről). Az egyezmény életbelépéséhez szükséges 1 hiányzó ratifikáció várhatóan az idén megtörténik, s ezzel régi igénynek megfelelően feláll az egységes európai feltételrendszer. A kollokvium interaktív módon lehetőséget biztosított gyakorlati hajózási problémák felvetésére, ill. bármely résztvevőnek a nyilvános véleménycserére.



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.



itt találkozunk

N45°33'E13°44'



 **LUKA KOPER**

Luka Koper, d.d., Kikötői és Logisztikai Rendszer
 Vojkovo nabrežje 38, SI - 6501 Koper, Slovenia
 tel: +386 5 6656 100, fax: +386 5 63 95 020
 portkoper@luka-kp.si, www.luka-kp.si

Magyarországi képviselet
 Logodi utca 34/a/III, H - 1012 Budapest
 tel.: +36 1 212 00 00, fax: +36 1 212 00 01
 budapest.office@lukakoper.hu



shop.yachtlap.hu

Ne keressen tovább,
találjon ránk!

@ vizisport webáruház



Azt mondog Fuvarbörze, azt mondom Teleroute

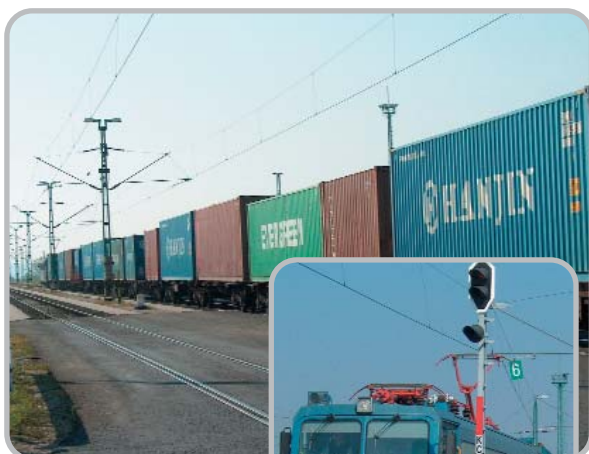
Európa vezető online fuvarbörzéje

TELEROUTE

infoline: 06 800 16 152
www.teleroutenet.com



Teleroute



„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



www.timocom.com



"Azért használom a *TimoCom TRUCK & CARGO*®-t, mert így soha nincs üresjárat!"

A 61.000 napi rakomány- és tehergépkocsiajánlat között mindig találok megfelelőt. A kedvező havi átalánydíjnak köszönhetően jól kalkulálhatók a költségek. A *TimoCom TRUCK & CARGO*® egy tapasztalt, megbízható partner és ezért tényleg az optimális eszköz számomra!"



TimoCom | Telefon: +36 22 51 59-50 | Telefax: +36 22 51 59-55 | eMail: info@timocom.com

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

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


www.sky-cargo.com



KELET-EURÓPAI ÁFA VISSZATÉRÍTÉS Hátradőlhet... megoldjuk!

MADISON spol s r.o. teljeskörűen elvégzi Önnek az ÁFA visszaigénylését az EU tagállamaiban kiemelten kezelve a KELET- EURÓPAI ÁFA VISSZATÉRÍTÉST mert

1. Több mint 100 olajtársasággal adategyeztetési kapcsolat
2. Hiányzó cetlik, számlák pótlásának lehetősége
3. Formai követelményeknek nem megfelelő dokumentumok helyettesítése
4. Magyar nyelvű naprakész tájékoztatás
5. Csehországban ESSO számlákra automatikus – adminisztratívmentes visszatérítés
6. Azonnali kedvezmény a szlovén autópályakártyára
7. Gyors ÁFA ügyintézés

ÖNRE MINDIG VAN IDŐNK:

MADISON spol s r.o.
Opletalova 4-6,
110 00, Praha 1,
Czech Republic

Fax: +420 242 444 964
Tel: +420 242 444 964
+420 242 444 547
+420 242 444 545

mobil: +420 723 753 627
+36 20 9744 149
E-mail: tamasy@madison-vat.cz

