

NAVIGÁTOR

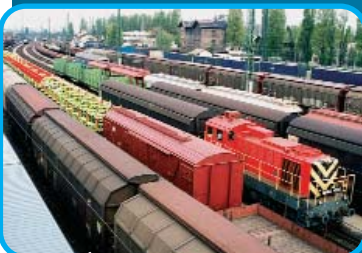
FIATA WORLD CONGRESS

THE FREIGHT FORWARDER -
THE ARCHITECT OF THE TRADEWAYS



Moszkvában
a FIATA

8. oldal



MÁVTRANSSPED-
jubileum

22. oldal

DKV

Juhos Katalin,
az új vezető

27. oldal



Révész Bálint



MÁVCARGO
group

Komplex megoldás a vasúti áru fuvarozásban...

Tisztelettel várjuk Partnereinket és minden érdeklődőt

Münchenben, a **Transport Logistic 2005**

szakmai kiállításon standunkon – **B6 Hall 321/420**

(2005. május 31. – június 3.)

Információ : MÁV CARGO Marketing Osztály

Tel.: +36 1 511 4097 • E-mail: cargo@mav.hu

Internet: www.transportlogistic.de

128. szám

Ára: 560 Ft



www.timocom.com



"Azért használom a *TimoCom TRUCK & CARGO*®-t, mert így Európa-szerte új kapcsolatokat találok.

A 81.000 napi rakomány- és tehergépkocsijánlat 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

Miért lett a Hungaroweiss Magyarországon is Gebrüder Weiss?



Gebrüder Weiss 
Szállítmányozás és logisztika

Ahogy Közép-Kelet-Európa számos országában, úgy Magyarországon is évek óta a vezető szállítmányozási és logisztikai szolgáltatók közé tartozunk.

Nagyfokú helyi szaktudással, szinte napi gyakoriságú nemzetközi gyűjtőjáratokkal, teljes területi lefedettségű disztribúcióval, a legmodernebb információtechnológiai megoldásokkal, komplex raktárlogisztikai szolgáltatásokkal és légi-tengeri szállítmányozási tevékenységgel. Ez a jövőben is így lesz. Csak a nevünk változott meg: a Hungaroweiss 2005-ben Gebrüder Weiss lett. Mint ahogy Európa minden más országában is, ahol jelen vagyunk saját kirendeltségekkel. 64 kirendeltség, 12 ország, egy név.

Hogy mindenki láthassa: Európa összetartozik.

Bővebb információk: www.gw-world.hu



Sínen vagyunk...

Vasúti szállítmányozás Európában Komplex logisztikai szolgáltatások

Raabersped GmbH
A-1050 Wien, Wiedner Hauptstraße 120 – 124
Tel.: +43 1 533 15 82 Fax: +43 1 535 04 37
E-mail: office@raabersped.at
www.raabersped.at

Raabersped Kft
H-1037 Budapest, Montevideo u. 4.
Tel: +36 1 430 85 00 Fax: +36 1 430 85 99
E-mail: raaber@raabersped.hu
www.raabersped.hu

NAVIGÁTOR

SZÁLLÍTMÁNYOZÓK ÉS FUVAROZÓK LAPJA

Főszerkesztő:

Kiss Pál

Lapszerkesztő:

Bárány Tibor

Kiss Györgyi

Szerkesztőség:

Bognár Mária

Csarnai Attila

Erdélyi László

Kiss Anikó

Rákos József

Varga Violetta

Szerkesztőbizottság:

Bognár Zsolt

Gelencsér Kálmán

Kiss Gyula

Nagy György

Ötvös Nándor (lapalapító)

Szilvási Bertalan

Tomcsányi István

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

128. megjelenés

TÁMOGATÓINK

**Magyar Szállítmányozói
és Logisztikai Szolgáltatók Szövetsége,
MÁV Rt., MÁVTRANSSPED Kft.,
Raabersped, Delog Kft., Chemol Logistics,
Masped Rt.,
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., Emex Kft.,
Transforwarding Hungária Kft.,
Multiweb Kft.,
Budapest Airport Rt.,
Magyar Logisztikai Egyesület,
Magyarországi Logisztikai Szolgáltató
Központok Szövetsége**

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

Varga Zoltán:

Szállítmányozás a csatlakozás után



Varga Zoltán, a Schenker Kft. ügyvezető igazgatója

Varga Zoltán a magyar szállítmányozás kiemelkedő személyisége. Az 51 éves, ismert és elismert szakember a Schenker Kft. ügyvezető igazgatója és mint köztudott, a Masped neveltje. Laptársunknak adott nyilatkozatában összefoglalta: mi történt a magyar szállítmányozásban az uniós csatlakozás után? – ezért teljes terjedelemben közöljük.

– Azt mindannyian előre tudtuk, hogy Magyarország uniós taggá válása – a többi hazai vállalkozáshoz hasonlóan – sok problémát jelent cégünk számára. Természetesen magánemberként nagyon örülök a csatlakozásnak – és bízom abban, hogy sok jót hoz az egész országnak –, de gyűjtőszállítmányozóként talán még alá is becsültük a nehézségeket, mondhatom az egész nemzetközi szállítmányozói szakma nevében is. Nagy vámbevételek estek ki, erről minden érintett panaszkodik. Tudni kell, hogy a vámbevételek, ha a rezsiköltségeket levonjuk, szinte adózás előtti profitot jelentettek, mivel a vámbevételeknél nem volt alvállalkozó, akinek fizetni kellett, hanem a cég saját munkatársai végezték el az ehhez kapcsolódó feladatokat. Ez a kiesés tükröződik az adózás előtti profitban is.

A másik gondot az jelenti, hogy az élet május elseje után hallatlanul felgyorsult, nőttek a követelmények, és mindezeket nem lehet megjeleníteni a magasabb színvonalú szolgáltatásaink árszínvonalában. Ma már amint beérkezik egy kamion – mindegy, hogy Debrecenből vagy Münchenből –, azonnal ki kell rakni, hogy idővesztés nélkül továbbmehessen.

A kiszolgálás felgyorsítása érdekében már tavasszal bevezettük raktárainkban a három műszakot. Erre kényszerítettek bennünket a megbízói igények, így nonstop fogadjuk a járműveket, és ez többletkiadással jár. Számunkra fájdalmas pont, hogy szinte automatikusan megváltoztak a küldemények paritásai DDU-ra. Mi már csak az áru átrakásában és a kifuvarozásában veszünk részt, ezzel meglehetősen nehéz profitot képezni. Korábban el sem tudtuk képzelni a jelenlegi tempót: feladják a kamiont délután Bécsben, este megérkezik Pestre, ezt mi kirakjuk, és a hajnali túrakocsinkkal már fuvarozzuk is a megadott címre az árut.

Az új helyzethez alkalmazkodva hirdettük meg az Intrastat adatszolgáltatást, melynek háttérét a magasan kvalifikált munkatársaink és az informatikai rendszerünk adja.

A csatlakozás nemcsak nehézséget hozott, hanem előnyöket is: gyorsabban szervezhetőbbé váltak a nemzetközi járművek, hiszen nem kell beleszámítani a kiszámíthatatlan határvá-



rakozásokat. Szeretnénk, ha Magyarország minél előbb az euróövezetbe tartozna, mivel így megszűnnének az árfolyamkockázatok.

– Minden szempontból igazolódtak elvárásaink és reményeink, melyek a Budapesti Intermodális Logisztikai Központba való átköltözésünket motiválták. Földrajzilag rendkívül jó helyen fekszik: közvetlen kapcsolatban vagyunk az M0-son keresztül az M1-essel, az M7-essel, az M5-össel, közel vagyunk a vasúthoz és a Dunához egyaránt. Minden adott egy magas színvonalú logisztikai bázis kialakításához. Az építkezésre készülődve több Schenker-házat is felkerestünk Ausztriában és Németországban. Igyekeztünk összegyűjteni a legfontosabb szempontokat, melyek alapján megszületett a raktárbázisunk terve.

Csepeli telepünkről decemberben kezdtük meg a költözést, és ez év közepétől már csak a BILK-ben folytatjuk tevékenységünket. Itt a 65 ezer négyzetméteres aszfaltozott területen egy közel 24 ezer négyzetméter alapterületű raktár és egy 3 ezer négyzetméteres irodaépület áll rendelkezésünkre. Van egy ezer négyzetméteres ADR-raktárunk is, mely mindenben megfelel a szigorú előírásoknak. Adva van a továbblépés lehetősége is, mivel opcionálisan készenlétben áll egy 15 ezer négyzetméteres raktár felépítésére alkalmas terület. A csepeli telepünk is bérelt volt, ezt a területet is béreljük a

BILK Logisztikai Rt.-től – kiváló viszonyban vagyunk vele.

A 24 ezer négyzetméteres épületkomplexum magába foglal egy 17 ezer négyzetméteres, 11 méter belmagasságú logisztikai raktárt és egy 5 ezer négyzetméteres gyűjtőraktárt, mely nem csupán raktárként, hanem szinte fordítókorongként funkcionál. Magyarországon egyedülálló módon átrakócsarnokunkat 235 méter hosszú, süllyesztett láncpályával szereltük fel, mely hatékonyabb a korábban alkalmazott módszereknél. Az ellipszis alakú pálya egyik oldalán, ahol a kamionokat

fogadjuk, kivesszük az árut, ráállítjuk egy speciális békával a láncpályára, és a másik oldalon egy munkás leveszi az árut ott, ahol az adott túrajárat áruját gyűjtik.

Azért költöttünk meglehetősen magas összeget a láncpályára, mert az osztrák és a német tapasztalatok szerint komoly megtakarítás érhető el az átrakási költségekkel. Szentül hiszem, hogy a szállítványozóknál is rendkívül fontos a munka termelékenységének vizsgálata, csak ezen az úton lehet fejlődni.



A Hamburgi Kikötő budapesti fogadása



Fotó: Juhász László



A Hamburgi Kikötő Marketing Egyesülete május 19-én a Danubius Grand Hotel Margitsziget „Széchenyi” Éttermében rendezte meg hagyományos partnertalálkozó fogadását. A meghívott vendégeket Hamburg város szenátusának igazgatója, Manfred Reuter és a Hamburgi Kikötő Marketing Egyesületének elnöke, Hendrik Lorenz és Péchy László, a kikötő budapesti képviseletének vezetője köszöntötték.

Tizenöt milliárd a Révész-mérleg

Továbbra is, családi vállalkozásban

Sikeres és eredményes a Révész Cégcsoport. Révész Bálint cégei megerősítették piaci pozícióikat az elmúlt évben, és a csoport méltán tekinthető Magyarország egyik legmeghatározóbb fuvarozói és logisztikai szolgáltatójának. Tizenöt milliárd forintos nettó árbevétel a múlt évi mérlegük és közel ezer főt foglalkoztatnak, illetve több mint hatszáz járművet üzemeltetnek. A tulajdonos és első számú vezető, Révész Bálint úgy tervezi, hogy fuvarozó cégeit összevonja, a logisztikai szolgáltató cégek viszont továbbra is önállóan működnek majd. Új céget alapított viszont Romániában, Ukrajnában és Németországban.

Révész Bálint munkatársaihoz hasonlóan, szinte állandóan úton van. Franciaország, Hollandia, Belgium, Németország, Románia és Ukrajna az állandó állomása utazásainak, de itthon, Magyarországon is hol Nyíregyházán, hol Szorgalmatoson, hol Tiszaújvárosban vagy pedig új cégközpontjukban, a budapesti Bogács utcában találkozhatunk vele. Harmadik éve ad

otthont a Révész Cégcsoportnak az M3-as autópálya bevezető szakaszának közvetlen szomszédságában fekvő telephely és ma már szinte valamennyi munkatársuk otthonosan érzi magát Rákospalotán is.

Aki csak belép Révész Bálint budapesti irodájába, szinte egy egész fotóalbummal találja szembe magát. Ezen nem is lehet csodálkozni, hiszen az 51

éves cégtulajdonos immár négy csodálatos gyermekkel büszkélkedhet. Időközben elvált és új családot alapított. A két nagyobbik gyermekét Tamást és Nikolettét két kistestvérrel ajándékozta meg. Párjával, Viktóriával, a két éves Reginával és a két hónapos Leventével Nyíregyházán élnek. Mindkét nagyobb gyermekével és a volt feleségével is jó kapcsolatot ápol.

A fel-felröppenő híresztelésekkel ellentétben, a csoport ma is családi vállalkozásként működik. Folyamatos és dinamikus a fejlődésük, hiszen évről-évre növekszik az árbevételük, bár az eredmény kevésbé látványos. A cégtulajdonos és cégvezető azonban elégedett, hiszen az uniós csatlakozás bizonyos mértékű hozadéka a Révész-mérlegben is nyomon követhető.

A Révész Cégcsoport a közúti fuvarozást és az ehhez kapcsolódó logisztikai szolgáltatást tartja alapprofilijának. Az egykori magánfuvarozó Révész Bálint a kilencvenes években vásárolt

Révész Group mérleg, 2004

Nettó árbevétel:	15 milliárd forint
Foglalkoztatottak száma:	932 fő
Gépjárműállomány:	648

Forrás: cégcsoport



Eurotrans Kft.-vel alapozta meg a mai sikersztori alapjait. A ma is „zászlóshajóként” számon tartott Révész Eurotrans Kft. a cégcsoport egyik legeredményesebb társasága. Ez bővült ki az 1998-ban alapított, tiszaujvárosi telephellyel rendelkező Révész Trans Kft.-vel. A közel 100 db speciális közúti silóspótkocsiból álló járműszerevényt rendelkező társaság Magyarország legnagyobb silóflottája. 2002-ben a vállalat tulajdonába került a Kapos Kamion Rt. és a Skoglund Rt. A két cég integrálásával nemcsak a kamionpark bővült, hanem egy országos szpedítór-hálózat is – a Skoglund révén – a csoport tagjává vált. A megnövekedett járműállomány gazdája a Révész Autó Kft, s mindezt bővítette az R-T Camion Kft. illetve a Bogács Center Kft. megalakítása.

Ugyancsak 2002-ben, Nyíregyházán befejeződött a Révész & Révész Logisztikai Kft. első ütemben megvalósuló beruházása. Ezzel létrejött egy modern 20 ezer négyzetméteres raktárbaázis, a hozzá kapcsolódó logisztikai létesítményekkel és eszközökkel. A látványos fejlődés eredményeképpen még ebben az évben újabb 20 ezer négyzetméternyi raktárépülettel bővítik ki a már meglévőket. A logisztikai bázison önálló vámügynökség keretén belül vállalkoznak a teljes körű vámkezelések intézését és a vámgaranciák biztosítását is.

A Nyíregyházi Ipari Parkban épül a tízezer négyzetméter alapterületű Nyíregyháza Logistic Centrum Kereskedelmi és Szolgáltató Kft. (NYÍRLOG), amelyben ugyan kisebbségi tulajdonos a Révész Cégcsoport, ám annál meghatározóbb szerepe lesz az üzemeltetésében.

Természetesen külföldön is terjeszkedik tovább a Révész Cégcsoport, hiszen 2003-ban Romániában, 2004-ben pedig Ukrajnában és Németországban alapított önálló céget. Úgy tűnik azonban, hogy a további sikerek érdekében az erők koncentrálására készül Révész Bálint. Úgy érzi, hogy elkerülhetetlen a hazai fuvarozó cégek összevonása és a logisztikai központok bővítése. Ennek jegyében szinte első lépésként eladták a Skoglund szállítványozási céget, mivel más irányú üzletpolitikai elképzeléseket képviselnek.

Hasonló nagyságrendű az ideai üzleti tervük, bár 10-15 százalékos növekedéssel számolnak.

Révész Bálint jubileumra készül. Az idén lesz negyedévszázada, hogy magánfuvarozóként megjelent a piacon. Azóta *fogalom* má vált a neve, története pedig sikersztoriként került bele a magyar közúti fuvarozás történetébe.

Révész Bálint:

Sok jó emberrel találkoztam...



Révész Bálint, a Révész Cégcsoport tulajdonosa és első számú vezetője:

– Huszonöt éve kezdtem a fuvarozást, és nem tagadom: akkor, a kezdetek kezdetén, még álmodni sem mertem, hogy egyszer, ilyen nagy cégem lesz. Magánfuvarozó kisiparosként egy másfél-tonnás, platós UAZ-zal indultam el a pályán. Karosszéria-lakatos a szakmám, aránylag jól tanultam, a továbbtanulás azonban szóba se jöhetett, olyan szegények voltunk. Édesapám siketnéma volt, ennek ellenére nagyon sokat tanultam tőle. A legfontosabbat tanította meg nekem: hogyan kell becsületesen élni és dolgozni. Ő az én igazi példaképem. Sajnos, néhány évvel ezelőtt elveszítettem őt. De van még egy támaszom: Édesanyám, hiszen ő még él és remélem még nagyon sokáig támogatni fog.

Mindent az elszántságomnak köszönhetek, hiszen szakmailag mindig magasra tettem a mércét és ezen most sem akarok változtatni. Baráti körben mindig azt szoktam mondani, hogy ez azért van, mert skorpió vagyok. Mindig a fuvarozásban dolgoztam, s az elsők között voltam, aki iparendélyt kért és magánfuvarozóként vállalkozott. Nem tagadom, sok esetben a szerencse is mellém állt. Megtaláltam a legjobb szakembereket és a megbízókkal is sikerült szót értenem. Szakmailag elégedett vagyok, de még ma sem tudom felfogni, ami velem történt. Úgy gondolom, hogy én ma is olyan ember vagyok, mint amilyen 10-15 éve voltam. ha visszagondolok, azt kell mondanom: szerencsém volt, mert sok jó emberrel találkoztam, akiknek támogatását, segítségét soha nem fogom elfelejteni. De nem áll mögöttem senki. Nem tagadom, az uniós csatlakozás nekünk is okozott problémát, és persze engem is bosszant, az „olcsó” ár, amely a magyar fuvarpiacot jellemzi most, de ettől az évtől sem félek, hiszen olyan családi háttérrel rendelkezem, hogy mindezek ellenére nyugodtan alszom.

A Révész Cégcsoport ma is családi vállalkozás, hiszen a nagyfiam Tamás már itt dolgozik mellettem. Besegít nekem a cégcsoport irányításába, és már van egy saját cége is. Ötven darab billencs boldog tulajdonosa, mely alkalmas arra, hogy megmutassa, mit tud. A nagylányom Nikolett, ebben a hónapban érte el a felnőttkort és most érettségizik. Időközben elváltam és új családot alapítottam. Van egy kétéves kislányom Regina és két hónappal ezelőtt született meg negyedik gyermekem Levente. Párom, Viktória csodálatos ember, nagyszerű anya és igazi lelki társam. Ő az, aki erőt ad nekem a mindennapi küzdelmekhez és mindenben támogat. Egyszóval boldog ember vagyok!

A FIATA közleménye

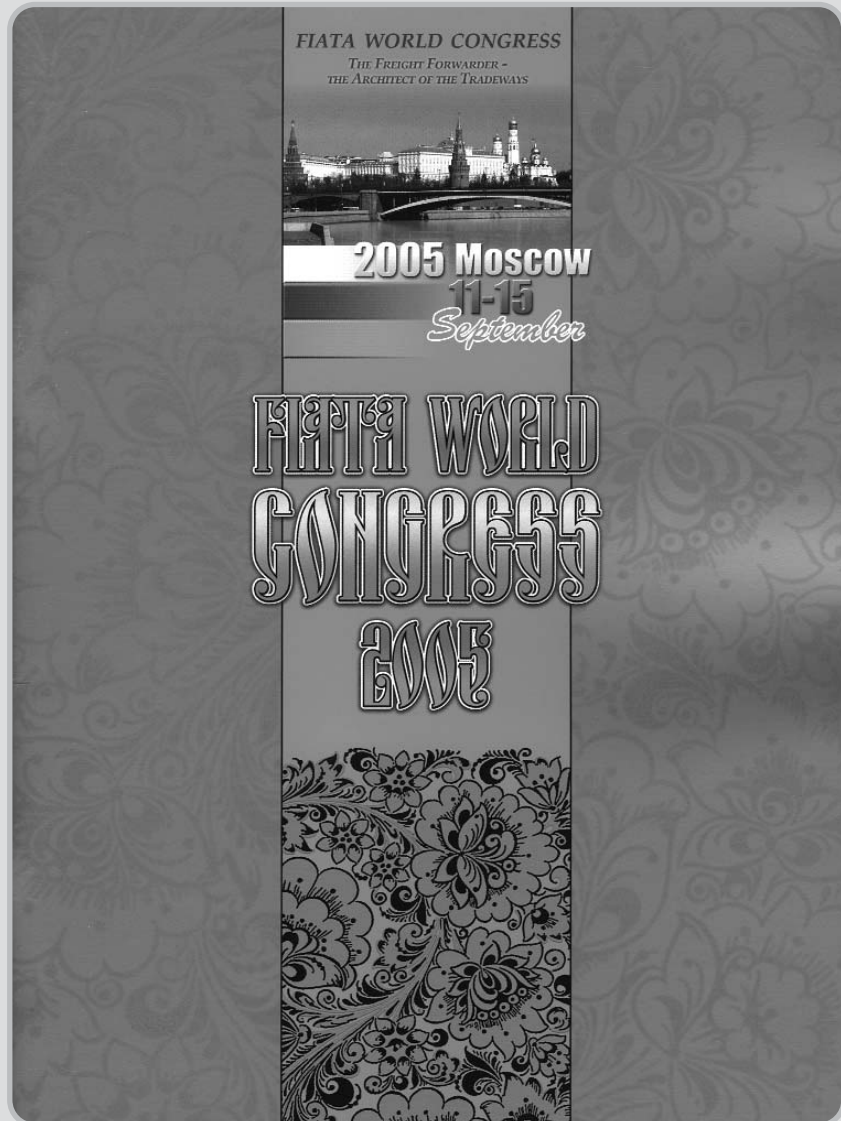
A nemzetközi szállítmányozás érdekeit képviselő világszervezet, az Egyesült Államokkal elhúzódozó diszkriminációs vitában, fontos győzelmet ért el.

A svájci központú Szállítmányozók Nemzetközi Szervezete (FIATA) Zürichben tájékoztatta tagjait a kezdeményezéséről, amely sikeresen visszavonatta azokat a szolgáltatási szerződéseket, melyek - az amerikai óceánhajózási reformtörvény értelmében - hátrányosan érintették a „nem hajó tulajdonos fuvarozókat” (NVOCC: non-vessel operating common carriers). Ennek köszönhetően a nem hajótulajdonos fuvarozók kétoldalú megállapodást (NSA) köthetnek hajófuvarozóikkal. Az NSA (NVOCC Service Arrangement) alapján fuvarozott áruk mentesülnek a hajózási törvény által megkövetelt árlista-közlés alól. A szabályozás változása nagyobb mozgásteret biztosít az NVOCC-k számára, így lehetőségük van bekapcsolódni az integrált ellátási láncba.

A FIATA hírül adta, hogy – tekintettel más szervezetek is (pl. NCB-FAA – Amerikai Vámügynökök és Szállítmányozók Nemzeti Szövetsége) hasonló kezdeményezésére – felújítja törekvéseit, az egyéb tarifa beszámolási előírások megszüntetésére az Egyesült Államokban. A küldött-ségek kifejezték aggodalmukat az adat biztonságra vonatkozóan is az Egyesült Államokkal folyó ügyletekkel kapcsolatban. A FIATA jogi szakértői továbbá felhívták a figyelmet, hogy a szállítmányozók mozgásterét meghatározó jogi környezet, teljes átalakuláson megy keresztül, ezért a szövetségnek kiemelt feladata, hogy a változásokra való felkészülés lehetőségét biztosítsa tagjai számára.

A FIATA eseménynaptárában a hagyományosan Zürichben megrendezett, Tavasz Ülésszak a második legfontosabb esemény az őszi Világkongresszus után. A 12 különböző munkacsoportban és tanácsadó testületben, az idei évben 50 ország közel 160 szakembere vett részt, melyeken a fő téma a nemzetközi szállítmányozó ágazat és az Egyesült Államok kapcsolata volt.

E mellett a szállítmányozás összes aspektusáról tanácskoztak a küldöttek a szakképzési kérdésektől, a veszélyes árukkal foglalkozó egyezményeken át, az USA egyéb határvédelmi és biztonsági előírásaival bezárólag.



Természetesen a tanácskozás során kitértek a FIATA Világkongresszus programjának véglegesítésére is, melyet 2005. szeptember 11-e és 15-e között rendeznek Moszkvában.

* * *

A FIATA-t 1926-ban Bécsben alapították. A FIATA ma a szállítmányozás legnagyobb és vezető nem-kormány-szervezete, 40 ezer fuvarozó és logisztikai vállalatot képvisel, amelyek 150 országban 10 millió főt foglalkoztatnak. A FIATA-nak konzultatív státusa van az ENSZ több testületével és sok kormány valamint magánszervezet elismeri szerepét a világon. A szövetség fő

feladatai közé tartozik előmozdítani és védeni a szállítmányozó ipar érdekeit, javítani a szállítmányozás szolgáltatásának minőségét, támogatni a szakmai gyakorlati továbbképzést és megismertetni az üzleti világot részleteiben és a közvéleményt általában a szállítmányozás által nyújtott széleskörű szolgáltatásokkal.

A FIATA magyarországi képviselője a Magyar Szállítmányozói és Logisztikai Szolgáltatók Szövetsége. További információ a FIATA munkájáról, a szövetség honlapján (www.szallitmanyozok.hu) érhető el.

Forrás: FIATA

A szállítmányozó szövetség közgyűlése

Növekvő pályán a hazai expedíció

Éves közgyűlését tartotta május 24-én, a Közlekedési Múzeumban a hazai expedítorok első számú szakmai szervezete. A szállítmányozó szövetség múlt évi munkájáról és gazdálkodásáról készített beszámolót, valamint az idei feladattervet a közgyűlés résztvevői egyhangúlag elfogadták. A minősített regisztrációs feltételeknek eleget tevő társaságok átvehették az ezt dokumentáló tanúsítványt. Kautz István, az MSzSz elnöke elismerő szakmai díjakat és okleveleket is átadott.

Történelmi évnek tekinthető a múlt esztendő, mivel 2004. májusában véglegesen az Európai Unió tagállama lett Magyarország. A kezdeti, emlékezetes „kéthetes” káosz után normalizálódott a helyzet. Azok a szállítmányozók, amelyek reális várakozással néztek az uniós változások elé, nem csalatkoztak: egymást követték a kedvező és kedvezőtlen jelenségek. Mindezek ellenére a szövetségi tagvállalatok növekedési dinamikáját elemezve, Kautz István úgy fogalmazott, hogy: növekvő pályára került a hazai expedíció.

Magas színvonalúnak minősítette a szövetség a Magyar Közlekedési Kiadó szállítmányozási konferenciáját, bár idén olyan mértékben nem tudják támogatni, mint az előző évben. A konferenciához kapcsolódott az MSzSz által rendezett fogadás, amelyen jó hangulatú, kollegiális találkozó alakult ki. Ez méltó keretet adott négy, köztiszteltben álló kolléga életmű-díjjal történő elismerésére is.

A FIATA minden évben meghirdeti az Év Fialat Szállítmányozója szakmai versenyt, amelyet az őszi kongresszusokon szoktak értékelni. Az MSzSz ehhez kapcsolódóan, meghirdette a magyarországi pályázatot, amelynek



Kautz István, a szövetség elnöke

Hamvai Enikő, a MÁVTRANSSPED munkatársa lett a győztese. A magyar szövetség elismerő oklevelét Kautz István adta át a közgyűlésen.

A fiatal szakemberek elismerésére alapított a T&L-díjak ugyancsak a közgyűlésen kerültek átadásra. Szilassy Csaba és Kovács Marcell az idei díjazott.

Szilassy Csaba, a Mol Rt. logisztikai rendszerfelelőse, aki hét éve dolgozik jelenlegi beosztásában. Nem csupán az általános napi feladatokat oldotta meg hiánytalanul az elmúltévekben, hanem tevékeny részt vállalt a Mol Rt. folyé-

kony szénhidrogén szállító távvezeték-rendszerének világszínvonalú megvalósításában is.

Kovács Marcell a Masped Logisztika Kft. 29 éves logisztikai vezetője. A Masped Észak-Pesti Logisztikai Központjának két terminálján szervezi a raktározás-logisztikai munkát és a legfontosabb feladata, a kft. kiemelt megbízójával, a Samsung Rt.-vel kapcsolatos ügyek koordinálása. Fialat kora ellenére, munkájával jelentős elismerést vívott ki szakmai környezetében.



A minősített regisztráció társaságai

A Magyar Szállítmányozói és Logisztikai Szolgáltatók Szövetsége által biztosított minőségi regisztrációs tanúsítványt elnyert társaságok:

037. MULTICONT
Nemzetközi Szállítmányozási
Logisztikai Rt.

038. S&R Line
Szállítmányozási Kft.

039. DHL Logisztika
Magyarország Szállítmányozó
és Logisztikai Kft.

040. HÖDLMAYR Hungária
Logistics Kft.

041. ORIENTSPED
Kereskedelmi és Szolgáltató
Kft.

042. RAABERFREIGHT
Nemzetközi Szállítmányozási
Kft.

043. HUNGAROCARGO
Nemzetközi Szállítmányozási
Kft.

044. R. QUEHENBERGER
Spedition Kft.

045. HANSA-CONT
Nemzetközi Szállítmányozási,
Kereskedelmi és Szolgáltató
Kft.

046. MASPED-EXPO
Nemzetközi Szállítmányozási
Kft.

047. BORSOD
Nemzetközi Szállítmányozási
és Kereskedelmi Kft.

048. BARTH + CO
SPEDITION Szállítmányozó
és Szállító Kft.

049. MULTIWAY CARGO
Nemzetközi Kombinált
Fuvarozást Szervező Kft.

Forrás: MSzSz

Az idei T&L-díjasok



Szilassy Csaba, a MOL Rt. logisztikai rendszerfelelőse a T&L-díjat az MSzSz éves közgyűlésén vette át



Kovács Marcell a Masped Logisztika Kft. logisztikai vezetője is T&L-díjban részesült

A társaságok 2004. évi tevékenységének eredményei

Az MSzSz tagjai 2004. évi összevont eredményének értékelése az eredmény-kimutatások várható adatai alapján

A 80 szállítványozást főtevékenységként végző tagtársaságból 72 társaság szolgáltatott adatot. Az elemzés e 72 társaság adatain alapul. A Szövetség szállítványozási tevékenységet folytató tagjainak 2004. évi összes várható nettó árbevétele 233 milliárd Ft-ot tett ki, amely 7,49%-os növekedés a 2003. év azonos adatához képest. A 2004. évi növekedés reálértéken (KSH 2004. évi infláció: 6,8%) 0,06%. Tehát a 2003. évi 14%-os növekedési ütem megtorpant az elmúlt évben. Ennek okait azonban külső tényezők között is kereshetjük, hiszen míg 2003-ban a forint jelentősen leértékelődött, addig a 2004. évet az „erős forint” jellemezte.

Hogy alaposabban vizsgálódhassunk az igen nagy méretkülönbséget mutató társaságok között, 4 csoportot képeztünk a 2004. évi várható nettó árbevétel nagysága alapján.

Nettó árbevétel csoportok	A társaságok száma	A sokaság megoszlása
500 M HUF/évig	13 db	18,06%
500 M HUF/évtől 1 Mrd HUF/évig	13 db	18,06%
1 Mrd HUF/évtől 5 Mrd HUF/évig	30 db	41,67%
5 Mrd HUF/évtől	16 db	22,21%
Összesen	72 db	100,00%

A társaságok darabszámát tekintve jól látszik az 1 milliárd Ft és 5 milliárd Ft közötti társaságok létszámbeli túlsúlya. Még beszédesebb azonban, ha megvizsgáljuk, hogy ezek a csoportok mekkora súllyal rendelkeznek az összesített nettó árbevételben belül.

Nettó árbevétel csoportok	2003		2004 várható		Összesített nettó árbevétel változása (2004/2003)
	Összesített nettó árbevétel (E HUF)	Megoszlás	Összesített nettó árbevétel (E HUF)	Megoszlás	
500 M HUF/évig	4 123 968	1,90%	3 823 565	1,64%	92,72%
500 M HUF/évtől 1 Mrd HUF/évig	9 484 489	4,38%	9 913 840	4,25%	104,53%
1 Mrd HUF/évtől 5 Mrd HUF/évig	64 338 102	29,68%	68 057 316	29,21%	105,78%
5 Mrd HUF/évtől	138 820 536	64,04%	151 202 597	64,89%	108,92%
Összesen	216 767 095	100,00%	232 997 318	100,00%	107,49%

Az adatokból jól látszik, hogy az 500 millió Ft-nál kisebb árbevétellel rendelkező társaságok nominál értéken is piacot vesztek. A másik véglet, az 5 milliárd Ft-nál nagyobb árbevételt elérő társaságok árbevétele az átlagot meghaladóan nőtt. Az 1 milliárd Ft-nál nagyobb nettó árbevétellel rendelkező társaságok (46 társaság) teljesítették a Szövetség összesített nettó árbevételének 94,10%-ot.

Míg 2003-ban az 500 millió Ft alatti árbevételt elért társaságokat leszámítva, a szövetség tagjai – az inflációval korrigált nettó árbevétel alapján is – növelték bevételeiket, addig a 2004. évben csak az 5 milliárd Ft-nál nagyobb árbevételt elérő társaságokból képzett csoport árbevétele növekedett reálértéken. Ez alapján az elmúlt években megfigyelt tendencia, mely szerint a nagyobb nettó árbevételt elérő társaságok bevételei nagyobb ütemben növekedtek, erősödött.

Részletek a szállítványozó szövetség közgyűlési beszámolójából

Nettó árbevétel csoportok	2003	2004 várható	Összesített adózás előtti eredmény változása (2004/2003)
	Összesített adózás előtti eredmény (E HUF)	Összesített adózás előtti eredmény (E HUF)	
500 M HUF/évig	118 889	54 642	45,96%
500 M HUF/évtől 1 Mrd HUF/évig	304 012	278 254	91,53%
1 Mrd HUF/évtől 5 Mrd HUF/évig	2 114 580	2 591 707	122,56%
5 Mrd HUF/évtől	6 182 230	6 808 666	110,13%
Összesen	8 719 711	9 733 269	111,62%

Az **adózás előtti eredmény** összesített adatait vizsgálva megállapíthatjuk, hogy a társaságok profittermelő képessége érdeemben nem nőtt. A nettó árbevétel alapján felbontott csoportok vizsgálatakor, a nettó árbevétel adatok elemzésekor megismert tendencia köszön vissza. A kisebb társaságok, az árbevétel csökkenése mellett, erőteljes profitszökkenést szenvedtek el. Ezt a képet árnyalja, hogy az 1 milliárd és 5 milliárd Ft közötti árbevételt elérő társaságok által termelt profit jelentősen nőtt.

Munkaerőfelhasználás

Nettó árbevétel csoportok	2003		2004 várható		Alkalmazottak számának változása
	Létszám (fő)	Megoszlás	Létszám (fő)	Megoszlás	
500 M HUF/évig	170	4,49%	165	4,05%	93,75%
500 M HUF/évtől 1 Mrd HUF/évig	161	4,11%	192	4,71%	119,25%
1 Mrd HUF/évtől 5 Mrd HUF/évig	1283	32,72%	1511	37,09%	117,77%
5 Mrd HUF/évtől	2301	58,68%	2206	54,15%	95,87%
Összesen	3921	100,00%	4074	100,00%	103,90%

Az 500 millió Ft-nál nagyobb árbevételt elérő társaságok alkalmazottjainak száma jelentősen nőtt, kivéve az 5 milliárd Ft-nál nagyobb árbevételt elérő társaságok által foglalkoztatottak számát, amely csökkent.

A szállítmányozási ágak vizsgálata

A következő eredményeket a 80 szállítmányozási tevékenységet folytató tagtársaságból 60 nettó árbevétel és természetes adai adják. A társaságok az adatszolgáltatás elutasítására a következő okokat jelölik meg: üzleti titok, nem folytatnak adatgyűjtést ezen a területen, illetve egyre többen hivatkoznak a konszernszabályok szigorítására.

A szállítmányozási szakágak teljesítménye és a közöttük lévő versenyhelyzet (nettó árbevétel alapján)

(ezer HUF)

Szállítmányozási ág	Összes nettó árbevétel 2003	Összes nettó árbevétel 2004 várható	Változás 2003. évhez képest	A szakágak részesedése az összes árbevételből
Közúti szállítmányozás	60 489 551	73 889 928	122,15%	37,89%
Vasúti szállítmányozás	54 014 490	57 504 747	106,46%	29,49%
Légi szállítmányozás	16 038 040	17 219 389	107,37%	8,33%
Konténeres szállítmányozás	12 827 686	14 568 488	113,57%	7,47%
Logisztikai tevékenység	10 832 776	10 625 461	98,09%	5,45%
Gyűjtőárus szállítmányozás	7 309 562	7 188 526	98,34%	3,69%
Vámügynöki szolgáltatás	4 507 604	3 937 138	87,34%	2,02%
Egyéb tevékenység	20 216 186	16 930 435	83,75%	8,39%
Összesen	142 245 840	157 491 345	108,39%	100,00%

Míg a 2003. évben a vasúti szállítmányozásból származó árbevétel dinamikája megelőzte a közúti szállítmányozásból származót, 2004-ben ismét a közúti szállítmányozás dinamikája volt a legmagasabb, 22,15%.

A légi szállítmányozás az elmúlt évek legdinamikusabban növekvő területe picit megtorpanni látszik, szolid 7,37%-os növekedést tudhat magának. A korábbi években megtorpanni látszó konténeres szállítmányozás azonban ismét nagyobb léptékű növekedésnek indult. A logisztikából származó adat vizsgálatánál a tavalyi évben arra a következtetésre jutottunk, hogy a társaságoknál a logisztikához kapcsolódó szolgáltatások és bevételeik elhatárolása nem egyértelmű, ezért az adatokat óvatosan kell kezelni. Ezt tavaly a közel 50%-os növekedési ráta indokolta, míg a 2004. évi adatok vizsgálatánál a logisztikai tevékenységből származó bevételek csökkenésének ténye. Az igazság valószínűleg a kettő között van. A vámügynöki szolgáltatásból származó bevétel közel 13%-kal csökkent az elmúlt évben. Ez a vártnál kisebb mértékű csökkenés öröme is okot adhatna, azonban nem szabad elfelejteni, hogy 2004-ben első 4 hónapjában még teljes gőzzel üzemeltek a vámügynökségek, valamint, hogy a társaságok eredményességére valószínűleg ennél nagyobb hatással volt a piacvesztés.

A szállítmányozási szakágak teljesítménye naturális mutatók alapján

A tagjaink által nyújtott szállítmányozási szolgáltatások dinamikáját a naturális adataik alapján is értékelhetjük. A szövetség a négy legnagyobb árbevételt elérő szállítmányozási ágról rendelkezik ezen naturális adatokkal:

Szállítmányozási ág	2003	2004 várható	Változás 2003-ról 2004-re
Közúti szállítmányozás (kocsirakomány db)	248 715	299 263	120,32%
Vasúti szállítmányozás (árutonna)	18 459 554	21 328 824	115,54%
Légi szállítmányozás (árutonna)	28 658	34 690	121,05%
Konténeres szállítmányozás (feladott TEU)	50 044	52 116	104,14%

Ahogy az adatokból látható a szövetség tagjai által vasúton továbbított áruk mennyisége dinamikusan, 15,54%-kal emelkedett, ez azonban árbevételek növekedésében nem tükröződik. A közúton továbbított kocsirakományok darabszáma 20,32%-kal növekedett, az árbevétel változásának megfelelően. Érdekes, hogy ezen adatokból nem látszik egyértelműen, a piacot a 2004. év második felében jellemző fuvardíjcsökkenés. A légi szállítmányozás keretében továbbított áruk mennyisége több mint 20%-kal nőtt. Ez jelentősen meghaladja az árbevétel növekedés 7,37%-os változását. Ez fuvardíjcsökkenésre, vagy a viszonylatok átrendeződésére utalhat. A konténeres szállítmányozás stabil, kiegyensúlyozott növekedést mutat.

Szállítmányozói felelősségbiztosítás

A titkárság vizsgálta a **szállítmányozói felelősségbiztosítás** meglétét is. A beérkezett adatokból (a teljes sokaşág csaknem 87,5%-a) kiderül, hogy a főtevékenységként szállítmányozást végző tagok 100%-a rendelkezik szállítmányozói felelősségbiztosítással. A választ adók – a tagok száma alapján vizsgálva – több mint 57%-a egy meghatározott biztosítótársaságnál, 32,08%-a további 4 biztosítótársaságnál tömörül. A válaszadók 7,14%-a külföldi biztosítótársaságnál rendelkezik fedezettel, azonban ez az arány az árbevételben kifejezve 15,39%-ot jelent.

Arra a kérdésre, hogy az adott társaság biztosítása „fedezetet nyújt-e a logisztikai szolgáltatás keretében előálló úgynevezett következménykárok rendezésére” a válaszadók 35,71%-a válaszolt igennel. Ez növekedés az elmúlt évekhez képest. Ezt az adatot azonban még a szokásosnál is nagyobb óvatossággal kell kezelni. A biztosítókkal folytatott megbeszélésből kiderült, hogy a szó szoros értelemben logisztikai szolgáltatáshoz kapcsolódó biztosítás a következménykárokra ma még nem szerepel a biztosítási gyakorlatban. Ez a biztosítási forma a MABISZ-szal folytatott egyeztetések időben távolabbi eredménye lehet.



Folyóiratunk támogatója:

a Magyar Szállítmányozói és Logisztikai

Szolgáltatók Szövetsége

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

Telefon: 266-6971 Fax: 266-7744

A Széchenyi István Egyetem, Győr
Logisztikai és Szállítmányozási Tanszéke
**LOGISZTIKAI és SZÁLLÍTMÁNYOZÁSI
MENEDZSER**

szakirányú továbbképzési szakon
POSZTGRADUÁLIS KÉPZÉST

indít 2005 szeptemberében, immár 8. alkalommal.

Jelentkezhetnek: egyetemi vagy főiskolai oklevéllel rendelkező
mérnökök, reál szakon

végzett tanárok, közgazdászok, külkereskedők.

A képzés négy féléves, önköltséges, levelező formában.

Várható díja: 210 000 Ft/félév

Jelentkezési határidő: 2005. augusztus 31.

Jelentkezni az SZE Logisztikai és Szállítmányozási Tanszékén lehet.

(9026 Győr, Egyetem tér 1. Tel.: 96/503-496, fax: 96/503-498).

Bővebb felvilágosítást a tanszék honlapján (www.sze.hu/lo) talál,

vagy dr. Monori Pál főiskolai docenstől (monori@sze.hu),

vagy Szalai Nóra tanszéki munkatárstól (szalain@sze.hu) kaphat.

A tanszéki honlapról a jelentkezési lap letölthető

és mailen vagy faxon továbbítható.



Megnövekedett kapacitásigényünk miatt

alvállalkozó partnereket keresünk.

Amit kínálunk:

- folyamatos foglalkoztatás
- személyre szabott fizetési kondíciók
- kedvező járműbeszerzési lehetőségek

Amit elvárunk:

- EU license
- pontos munkavégzés
- rugalmas hozzáállás

Amennyiben hirdetésünk felkeltette érdeklődését,

várjuk jelentkezését

Dettrich Juditnál

a 06-1-347-2007-es telefonszámon, vagy judit.dettrich@deltaped.hu e-mail címen



Az együttműködés újabb állomása

Masped-Railog: kettős hálózatban

Januárban debütált a Masped-Railog, a Masped és a Schenker újabb közös vállalkozása. Így kettős hálózatban dolgozhatnak az új társaság munkatársai, hiszen élhetnek a Masped, illetve a Schenker adottságaival is. A több évtizedes együttműködés az alapja a közös piaci megjelenésnek, mivel a mostani, budapesti Schenker Kft., az egykori Masped-Trias utódja és az ötéves jubileumára készülő Masped-Schenker Kft. garancia lehet az újabb vegyes vállalati sikerre is.

Világhálózathoz csatlakoztunk – kommentálja az együttműködést Kautz István a Masped Rt. elnök-vezérigazgatója. Szerencsés találkozás, hiszen a Schenker mindig az adott ország piacvezető cégével kooperál. A Masped-Railog együttműködésük újabb állomása.

Ötödik hónapjukat zárják május végén Váci úti központjukban a Masped-Railog vezetői és dolgozói. A múlt év őszén született a döntés, hogy a Masped és a Schenker közös céget alapít Magyarországon. Ez nem lehetett más, csakis: vasúti szállítványozó. Közúti, illetve légi és tengeri cégük már működik, nem kis sikerrel, így adott volt a bővítés lehetősége.

– Rutinos átalakítók vagyunk – vélik az ügyvezetők: Gyabronka Tibor és Ujhelyi Tamás. Három éve, 2002 elején alakult a Masped Rail, az anyavállalat vasúti divíziójából. Megtartva, a piacvezető Masped Rt. pozícióját, eredményes és sikeres éveket zárt a Masped Csoport vasúti szállítványozója. Éppen a múlt év hozta nekik a legnagyobb sikert, hiszen rekordforgalommal, rekord-árbevétellel zárult mérlegük. Az ügyvezetők pontos számadatokkal is szolgálnak, így: 3,9 millió tonna a 2004-es súlyforgalmuk és 11,7 milliárd forint az árbevételük.

TULAJDONOSOK

Masped Rt.

73,9%

Schenker AG.

(Ausztria)

26,1%

ÜGYVEZETŐK

Gyabronka Tibor

Ujhelyi Tamás

A Masped Csoport tudatos üzletpolitikai vállalása volt, az egyes forgalmi területek szétválasztása és önálló társaságokba telepítése és ennek megfelelő hálózati együttműködés kialakítása – véli Kautz István, amely egyben cégvezetői ars poeticája is. Mérlegelve a piaci helyzetet, amelyben egyre nagyobb szerepe van a vasúti háttérnek, így különleges előnyt biztosíthat a Schenker-hálózat, amely a német vasút, a DB-család tagja. A Masped-Railog a Masped többségi, illetve az ausztriai Schenker AG. kisebbségi részvételével alakult, 60 millió forintos törzstőkével. Az új társaság átvette az addigi Masped Rail munkatársait és üzleti kapcsolatait.

December utolsó napjaiban írták alá a tulajdonosok a megállapodást, január elsejével azonban már működött a Masped-Railog. Volt bankszámlaszám, új MÁV-folyószámlaszám, új lógó és új céges levélpapír. Mint az ügyvezetők már említették: ők már rutinos átalakulók. A kettős ügyvezetés is maradt, Gyabronka Tibor és Ujhelyi Tamás személyében, akik jól kiegészítik egymást, az operatív munkában és a tárgyalásokon is. Nem szeretnék elhallgatni, amikor az átalakulást ecsetelik, hogy az előkészítő munkában, az említett, tényleg zökkenőmentes átalakulásban sok segítséget nyújtott a másik hazai Schenker-cég, a szomszédos Masped-Schenker Kft., s különösen annak ügyvezető igazgatója, Káldor László.

A hálózati együttműködés adott, annak gyakorlati megvalósítása mindennapi feladatuk. A Railog-házakkal való gyakorlati együttműködés nem megy máról holnapra, de az ügyvezetők nem elégedetlenek. Megbízóikkal is változatlan az eddigi együttműködésük. Ujhelyi Tamás mosolyogva meséli, hogy amikor bejelentették a Masped-

MASPED
CSOPORT

Railog

MASPED-RAILOG VASÚTI SZÁLLÍTMÁNYOZÁSI KFT.



Ujhelyi Tamás



Gyabronka Tibor

Railog megalakulását, csak egyetlen megbízójuk telefonált és azt kérdezte: – Most jobb díjakat fogtok adni?

A magyarországi árústruktúrák eltérnek a Railog-házaknál megszokottól, nálunk jelenleg még nagyobb szerep jut a hagyományos szállítmányozásnak. (De csak a vasúti szállítmányozásban! - A szerk.) Így, a Railog közreműködő segítségével, a logisztikai szolgáltatás feltételrendszerének kialakítása szerepel fejlesztési listájuk élén. Európán belüli díjaik versenyképesek, így a Masped-Railog vezetése meggyőződéssel vallja: Kelet-Európában a legjobbak a lehetőségeink. Terveik kö-

zött szerepel az irányvonatokhoz való kapcsolódás, valamint a FÁK-forgalom növelése.

Gyabronka Tibor és Ujhelyi Tamás úgy gondolja, hogy eljött az ideje annak, hogy a vasúti szállítmányozók megtanuljanak egy új kifejezést. Ez pedig: a kocsilogisztika. A közúti fuvarozásban ez a gyakorlat már régóta működik, hiszen mindannyian tudjuk: a legdrágább az üres szerelvény, az üres vagon futása. Az áru- és kocsinövelés a kocsilogisztika alapja.

A Masped-Railog vezetői rendszer résztvevői a MAV által szervezett, ma már hagyományos speditőr-találko-

zóknak. Jó lehetőség a szakmai vitákra, kötetlenebb beszélgetésekre. „Nem vagyunk ádáz ellenségek, a konkurens cégeknek is vannak közös érdekeik” – vélik az ügyvezető igazgatók. Cégük szép jövő előtt áll; igaz, ma már nem mondhatják, mint az egykori Masped-években, hogy semleges szállítmányozók vagyunk, de minden együttműködési lehetőségre nyitottak. 10-11 milliárd idei árbevételi tervük, mely kevesebb, mint az előző, de a piaci helyzet ismeretében, ennek teljesítése sem lesz egyszerű feladat.

K. P.

Masped-Schenker Légi és Tengeri Szállítványozó Kft.

Ötéves születésnap eredményekkel és sikerekkel

Gyorsan elröppent ez a fél évtized. Öt év telt el azóta, hogy 2000. május 9-én a legnagyobb magyar szállítványozási vállalat, a Masped Rt. és a világ egyik vezető szállítványozási szolgáltatója, az esseni székhelyű Schenker AG vegyes vállalatot alapított a légi és tengeri forgalom bonyolítására, s létrejött a Masped-Schenker Légi és Tengeri Szállítványozási Kft. a társaság ügyvezető igazgatójával, Káldor Lászlóval az ötödik születésnap eltelt időszak történetéről beszélgettünk.

– *Május 9. a cég születésnapja?*

– Igen, ezen a napon írták alá öt évvel ezelőtt a társasági szerződést a Masped Rt. és a Schenker AG vezetői, de a társaság tényleges tevékenységét 2000. július elsején kezdte meg. Kilenc hónapos tárgyalássorozat előzte meg a cégalapítást: a forgalmi területekről, a tulajdonosi arányokról és az árakról több fordulóban tanácskoztak a két anyacég vezetői. Eredetileg már 2000. január elsejére terveztük az indulást, de végül is fél évvel későbbre csúszott a rajt, hogy mindent megfelelően elrendezhessünk.

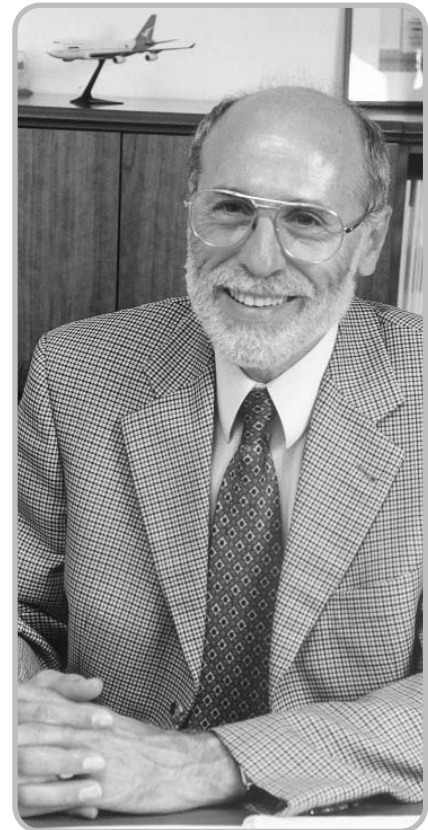
– *Milyen tapasztalatokat hozott a fél évtized?*

– A döntés helyességét az idő igazolta, a piac teljesen elfogadott, integrálódott tagjai vagyunk az új cégnév alatt is. Maximálisan sikerült egy magyar cég (Masped Rt.) vezető szállítványozási pozícióját, ismertségét és elismertségét, hírnevét ötvözni egy világpiacon vezető szerepet betöltő szállítványozó (Schenker AG) világhálózatával és tapasztalataival. A Masped Rt. több lábon álló (szállítványozásban, logisztikában, ingatlanfejlesztésben és idegenforgalomban érdekelt) cégcsoport. Logikus volt, hogy a tengerentúli forgalmat hálózat és partner-kapcsolat nélkül végezni nem lehet. A Schenker AG a

konténer- és légi-szállítványozás területén a világ vezető logisztikai szolgáltatói közé tartozik.

– *Hogyan sikerült az „összecsiszolódás”?*

– A munka megkezdése után egymásfél évnek kellett eltelnie, mire megtanultunk „schenkerül”, megismertük a rendszert és ők is megismertek bennünket. Mára elmondhatom, hogy a Schenker világhálózat teljesen egyenrangú és elismert tagja lettünk (függetlenül attól, hogy a közös vállalkozásban a Masped a többségi tulajdonos). Kapcsolataink építésével egyre több megbízást kapunk a Schenker világhálózat tagjaitól, melyeket a helyi, vagy multinacionális üzletek megszerzése után velünk együtt bonyolítanak le. A hálózati háttér által lehetővé tett nagy mennyiségek bevásárló előnye biztosítja a versenyképes kondíciókat (fuvardíj, légi kapacitás, hajótér, stb.) a megbízók felé. A tengeri és légi fuvarozásban a HUB-rendszert alkalmazva, a gyűjtő-elosztó pontokba érkező több küldeményt egy küldeményként fuvarozzuk tovább, mert így gazdaságosabb, mint egyedi küldeményként továbbítani. Nagyon fontos, hogy az öt esztendő eredményeit cégünk munkatársainak alkalmazkodó-képessége is elősegítette. Rövid idő alatt megterem-



Káldor László

tették a kapcsolatot az új rendszer tagjaival. Fiatal, felkészült, részben diplomás, nyelveket beszélő munkatársaink jól beilleszkedtek, és sikeresen végzik feladatukat, folyamatosan kiegyensúlyozott teljesítményt nyújtanak.

– *Hogyan zárta 2004-et a Masped-Schenker Kft.?*

– A tavalyi esztendő csúcsev volt a társaság életében. A konténerforgalomban megközelítőleg 10 ezer TEU-s, a légifuvarozásban 5 ezer tonnás teljesítményt értünk el, melyhez 3,9 milliárd forintos árbevétel és 160 millió forintos adózás előtti eredmény társul. Azt hiszem, hogy ez szép eredmény. Meg kell említenem, hogy munkatársaink döntő többsége öt évvel ezelőtt is itt dolgozott, a fluktuáció nem éri el szakmánk átlagos szintjét. Hasonlóan szép teljesítményt tűztünk ki célul magunk elé az idei évre is.

– *Milyen a kapcsolatuk a Maspeddel? Hol helyezkednek el az új szerkezetben a Masped Csoporton belül?*

– Számunkra változatlanul fontos, hogy továbbra is a Masped család tag-

Helyi ismeretek – globálisan

Munkatársaink szakértelme biztosítja, hogy ügyfeleink az igényeikhez leginkább igazodó, személyre szabott szolgáltatásokat kapjanak. A Schenker, világszerte 1100 helyen jelenlevő kollégái, valamint a MASPED csoport 42 tagvállalatának magyarországi képviselői és logisztikai hálózata teszi lehetővé a teljesen integrált szolgáltatási lánc kialakítását.

MASPED-SCHENKER
Légi és Tengeri Szállítványozási Kft.

H-1139 Budapest, Váci út 85.

Tel.: +36 (1) 452-8116. Fax: +36 (1) 452-8141



A tengeri osztály munkatársai



A légi osztály munkatársai

jaként élünk és dolgozunk. Ide kötnek bennünket gyökereink, kapcsolataink. Korábbi életünkől nem tudunk, de nem is akarunk kilépni. Kapcsolatunk a többi „maspedes” céggel baráti, kiegyensúlyozott és egymás segítségén, valamint a közös üzleteken alapul. A Masped Csoport logisztikai háttere nélkülözhetetlen számunkra, s igen sok üzletnél, közös értékesítésnél döntő tényező lehet. Szintén kiváló a kapcsolatunk a Schenker-hálózat másik magyarországi cégével, a Schenker Kft.-

vel. Vannak közös ügyfeleink, rendszeresen szakmai véleménycserére ülünk össze, s meglévő tengerentúli gyűjtőforgalomhoz és a hazai házhoz fuvarozáshoz folyamatosan igénybe vesszük szolgáltatásukat.

– *Hogyan ünneplik az ötödik születésnapot?*

– Szerényen, szűk „családi körben”. Munkatársaink és a tulajdonosok képviselői egy dunai hajókirándulás keretében ünneplik meg a számunkra jeles évfordulót. Az ügyfeleink is részesül-

nek az örömből: számukra május 9-től kezdve öt-hétig tartó akciót hirdettünk. A speciális jubileumi nyereményakció keretében (öt héten át) minden ötödik megrendelő nyer egy értékes ajándékot, s az akció végén három darab százezer forintos utazási utalványt sorolunk ki azon megbízóink között, akiktől az öt hét alatt megrendelést kaptunk.

– *Káldor Úr, köszönjük válaszait.*

Bárány Tibor

SZÁLLÍTMÁNYOZÁS 2005

Konferencia és szakmai találkozó

Vendégünk: Ausztria

2005. november 10–11.

Corinthia Aquincum Hotel

Budapest

- Szállítmányozási tendenciák
- Logisztikai szolgáltatás
- Liberalizált vasút
- Közlekedéspolitika
- Cargo
- Vám

Információ:

Magyar Közlekedési Kiadó Kft.

Bándy Zolt

Telefon: 350-0763, 350-0764 • Fax: 210-5862

E-mail: magyarkozlekedes@w-mobil.hu

Deltasped: újra fel kell építeni a piacot

Lassú és költséges piacszerzés – eredménnyel

A Deltasped Kft. 2004. január elsejétől a Budapesti Intermodális Logisztikai Központba helyezte át székhelyét. A közép-kelet-európai régió egyik meghatározó telephelyén tevékenységét kiterjeszthette konténeres és egyéb kombinált fuvarozási módokra, és korszerű infrastrukturális háttérrel kel versenyre az uniós csatlakozás hozta, új piaci helyzetben.

Deltasped-történelem

- 1989** Megalakul a Deltasped Kft. főként nemzetközi közúti szállítmányozás lebonyolítására.
- 1991** A raktározást és nemzetközi gyűjtőszállítványozást is felveszik tevékenységeik sorába.
- 1993** Megalakul a belföldi áruterítési részleg.
- 1996** Saját vámügynökséget állítanak fel. Bevezetik az ISO 9002-es minőségbiztosítási rendszert.
- 1997** A francia Norbert Dentressangle-csoport 25,1 százalékos részesedést szerez a társaságban.
- 1998** Budaörsön logisztikai központot hoznak létre, ahol a raktározás, vámügyintézés, belföldi áruszállítás mellett csomagolótechnikával is foglalkoznak.
- 1999** Francia partnerükkel közösen létrehozzák az ND Logisztikai Kft.-t, amely a Nestlé Hungária Kft. büki telephelyén végez raktározási tevékenységet. Az alvállalkozók részére haszon- gépjármű-bérelti lehetőség biztosítására meg- alakul a Delta Rent Kft.
- 2001** A Delta-cégcsoport érdekeltségeket szerez szakmailag kapcsolódó vállalkozásokban: például Somitco Trans (romániai fuvarozó cég), Star SRO (szlovák fuvarozó cég) és Delta Airfreight Kft. (légi szállítmányozás).
- 2002** A Delta-cégcsoport a Volán Tefu-csoport ön- álló tagja, melynek következtében kibővített szolgáltatási palettával és megnövelt jármű- parkkal áll megbízói rendelkezésére.
- 2003** Bevezetik és auditálják az ISO 9001:2000 minőségirányítási rendszert.
- 2004** A Deltasped Kft. a BILK-be költözik. A kor- szerű telephelyen teljes körű logisztikai szol- gáltatást nyújt ügyfelei részére.

Bár a szakma számított a kapacitás-túlkínálat és a nyomott árak okozta bevételekiesésre, annak mértéke váratlanul érte a vállalkozásokat. A Deltasped Kft. árbevétele is csökkent – megszüntette például a vámügynökségét –, így 2004-ben az előző évihez képest kevesebb, 4,5 milliárd forintos forgalmat bonyolított. Ennek ellenére 152 millió forint adózás előtti nyereséget ért el.

Teljes körű kiszolgálás, versenyképes díjakon – tűzi zászlajára mindenki az átmenetinek gondolt időszakban. Kiss Gábor ügyvezető igazgató ezt önmagában kevésnek tartja, és egyetlen megoldást lát a visszaesés ellensúlyozására: nagyobb piaci részesedésre törekedni. 2005 első negyedévében ugyan havonta tizenegy százalékkal növekedett a megbízások darabszáma – a közúti és a gyűjtőforgalomban egyaránt –, de az árbevétel még így is elmaradt a tavalyi év hasonló időszakáétól. Még erősebb piaci munkára van szükség, hogy húsz százalékos darabszám-növekedéssel az idei év eredménye elérje az uniós csatlakozás előtti szintet.

A társaság mozgósítja rejtett tartalékait is, és képzett munkatársaival új üzletágat indít, hogy teljessé tegye szolgáltatási palettáját. A légi konténeres és tengerentúli forgalom sikerétől jelentős fellendülést várnak.

Tovább nehezíti a piaci feltételeket, hogy a globalizáció folyamánaként a külföldi befektetők a hazai leányvállalataiktól – a helyismeretük ellenére – elveszik a döntési lehetőséget a partnerek megválasztásában, és az anyavállalat által előnyben részesített, külföldi speditőr partnerek szolgáltatásait kell igénybe venniük. A nemzetközi tenderfeltételek rendszerint indokolatlanul szigorúak a hazai viszonyok között (például több millió eurós szállítmányozói felelősség-biztosítást írnak elő), és így nehezen lehet nagyobb részt kihasítani a „tortából”. Kiss Gábor mindenesetre bizakodik ezekben a lehetőségekben, hiszen a Deltasped Kft. rendszeresen kap meghívást a multinacionális cégek versenytárgyalásaira.

Folyamatos piackutatás zajlik, amely új megbízói kör kialakítását célozza a jelenlegi partnerek megtartása mellett, de új fuvarozók bevonását is szorgalmazzák. A Deltasped Kft. üzleti filozófiájában minden megbízás valójában két üzlet: egy a megrendelővel, egy az alvállalkozóval kötött. Az ügyvezető igazgató érdekes tapasztalata, hogy sokszor jobban teljesítenek azok az alvállalkozók, akik tavaly május elsejével léptek a szakmába, és szakítva a korábbi beidegződésekkel – például az „egy kamion egy sofőr” rendszerrel – inkább rugalmas szemlélettel állnak a munkához.

A szállítmányozó cég vezetése fontosnak tartja gondoskodni a fuvarozókról, minthogy azok eredményessége jelentősen csökkent az utóbbi hónapokban (a nullszaldós működéshez is legalább havi 11-13 ezer kilométert kell futni); hatékony szervezéssel növelhető a rakott futás aránya az üresfutással szemben, valamint kedvező finanszírozási feltételekkel támogatják a járműbeszerzéseket. Azt tervezik, hogy év végére a kocsik kilencven százalékát felszerelik GPS készülékkel (ahol előírás, ott már most is üzemelnek), még hozzá egy olyan integrált informatikai rendszerbe építve, amelyből – adott hozzáférési jogosultságok alapján – az alvállalkozók nyomon követhetik saját eszközeik mozgását.

Varga Violetta

TIZENÖT ÉVES A



Tizenöt éves jubileumát ünnepelte Budapesten a MÁV-TRANSSPED Kft. A vasúti szállítványozás egyik piacvezető cégének vezetőit és dolgozóit a tulajdonos MÁV Rt. képviselői köszöntötték. Dr. Varga Tibor ügyvezető igazgató elismeréssel szólt az eddigi 15 év sikereiről és külön köszöntötte elődeit: Bárány Istvánt, Kupor Lajost és Szalkay Istvánt

Legyetek büszkék sikereitekre! – mondotta az alapító igazgató Bárány István és ezt erősítette utódja, Szalkay István is



A jó hangulatú jubileumi cégvacsorán szinte mindenki ott volt a társaság dolgozói közül. Balról jobbra: Berecz Ágnes, Nagy Zoltán, Hamvai Enikő, Kun Katalin, Fényes Iván és Takács Kriszta

A MÁVTRANSSPED

A jubileumi vacsora résztvevői, balról jobbra: Borszéki Edit, Breje Ibolya, Bokori Edit és Munkácsi Tibor



Berez Ágnes, Bobál Andrea, Kopp Miklós, Marcsek Erzsébet és Botos István

Németh Ernő, Takács Tiborné, Bódisné Ráckevei Klára, Tamásné Dicső Mónika és Petrikné Soltész Éva





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. Érdeklőségein 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

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

MÁV KOMBITERMINÁL

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

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

Elsőként az európai vasutak közül

Elektronikus fuvarlevél a MÁVCargo-nál

Meglehet, hogy sok tekintetben elmarad a Magyar Államvasutak Rt. európai versenytársaitól, de a MÁVCargo bejelentése egyedülálló a földrészén. Már két kiemelt ügyfél a tesztüzemet is befejezte, így májustól már élesben működik az elektronikus fuvarlevél, amely számtalan előnyt jelent a megrendelőknél túl a vasúttársaság üzemvitelétől a számlázásig. Ha sikerül szélesebb – vagyis nemzetközi – körben is bevezetni, akkor a határátmenetek is jelentősen felgyorsulhatnak.

Nem mindennapi bejelentést tett *Kovács Imre*, a MÁV Rt. áru fuvarozási üzletágának főigazgatója május 2-án. A MÁVCargo és két kiemelt partnere – a Pultrans Kft., valamint a Duna-Dráva Cement Kft. – aláírta az első elektronikus belföldi fuvarlevél szerződéseket. Ezzel elindult a papír alapú fuvarlevél kiváltása.

Az elektronikus fuvarlevél bevezetését lehetővé tévő rendszert a MÁV Informatika Kft. és az Elektronikus Kereskedelmi Fórum Kht. közösen fejlesztette ki. Az elektronikus fuvarlevéladatok alkalmasak további informatikai feldolgozásra, így könyvelésre, statisztikára is, alkalmazásukkal elkerülhető a többszöri adatbevitel, ezzel megszűnik a téves rögzítés lehetősége, emellett megbízható alapokra helyezi a gazdasági, pénzügyi döntéseket is. Nagy jelentősége, hogy feleslegessé teszi a manuális könyvelési és egyéb adminisztrációs tevékenységet, s az elektronikus adatok tárolási igénye is kisebb, az archiválás egyszerűbb. Ha a küldeményrel kapcsolatban útközben bármilyen változás merül fel, akkor lehetséges az azonnali értesítés, ami mind a feladó, mind az átvevő, mind a fuvarozó cég számára jelentős előrelépés az eddigi postai úthoz képest.

A rendszer országos elterjedése hamarosan várható, a MÁVCargo számos partnere már jelezte érdeklődését.

A web alapú fuvarlevél feladásra is lehetőség van már, ez a szolgáltatás tesztüzemben működik Záhonyban, a térség egyik legnagyobb vasúti feladást végző cégével. Az új felhasználók ugyanakkor az értékesítések során a webes feladás teljes bevezetéséig is könnyen csatlakozhatnak a rendszerhez, mivel a MÁVCargo könnyen alkalmazható megoldásokat biztosít.

Rákos József



Kovács Imre az elnök

Új elnököt választott a BILK Kombiterminál Rt. igazgatósága. *Horváth Zsolt Csaba*, az eddigi elnök, közlekedési helyettes államtitkári kinevezésekor lemondott erről a tisztségről. A tulajdonosok *Kovács Imrét*, a MÁV Rt. áru fuvarozási főigazgatóját delegálták az igazgatóságba, amely elnökké választotta. A felügyelő bizottság új tagjai: *Horváth Ottó* és *Völgyi Miklós*.

Az igazgatóság döntött:

MÁV Cargo Rt. alakul

A jövő évtől önálló cégbe szervezik a MÁV Rt. áruszállítási üzletágát. A vasúttársaság igazgatóságának döntéséről a Világgazdaság számolt be Kovács Imre, a MÁV Rt. áru fuvarozási üzletága főigazgatójának tájékoztatása alapján. A MÁV Cargo Rt.-nek azon a hazai vasúti fuvarpiacon kell majd működnie, amelyen nemrég jelentek meg a magáncégek.

Tehát megszületett a szakmában már régóta várt döntés: 2006. január 1-jétől a MÁV Rt. önálló cégbe szervezi áruszállítási üzletágát. Az még nem dőlt el, hogy a kiszervezés után mi jut az új cégre a MÁV Rt. – jórészt állami garanciával felvett – hiteleiből, és adósságaiból. Az is nyitott kérdés még, hogy a vasúttársaság külön cégbe viszi-e az utóbbi években erősen megcsappant, de hazai viszonyok között még így is jelentős, bár nem túl korszerű eszközparkját.

Az igazgatósági ülésen arról is döntöttek, hogy lapunk megjelenése idején már valószínűleg napvilágot lát a MÁV



Rt. azon utasítása, amely szabályozza a nem közforgalmú áru fuvarozási infrastruktúrához való hozzáférést. Ez minden bizonnyal lezárja majd azt a vitát, amely az EU-csatlakozás után, az év elején megnyílt hazai vasúti fuvar-piac új szereplői és a MÁV között kialakult. Ugyanis a hazai magán vasúttársaságok (MMV Rt., MÁV Hajdú Kft., Floyd Kft., CER Rt.) szerint nehézkes volt az eddigi ügyintézés és indokolatlanul magasnak tartották azt az árat, amin a vasúti infrastruktúrához – mindenekelőtt a MÁV Rt. kezelésében levő iparvágányokhoz hozzájutottak. Egyikük panaszával az EU illetékes bizottságához is fordult.

A probléma kezelésére munkacsoportot állítottak fel a hónap elején az érintett hatóságok, az Iparvágány-használók Szövetsége, a panasszal élő vasúttársaságok és a GKM szakfőosztályának részvételével.

A szakemberek véleménye, hogy Magyarországon viszonylag kevés olyan nagy tételű és távolságú fuvarmegbízás van, amelyre a magántársaságoknak érdemes irányvonalat szervezni. Kovács Imre számításai szerint a MÁV idei 45–46 millió tonnás forgalmából jövőre 40–41 millió tonna elszállítandó áru marad meg. Az áru fuvarozási főigazgató szerint a magáncégeknek leginkább az olyan kisebb megbízások megszerzésére van reális lehetősége, amelyek a MÁV-nak nem éri meg a nagyobb szervezés igény miatt.



A MÁV Rt. eleget tesz adó- és járulékfizetési kötelezettségeinek

A napokban néhány közszereplő hangot adott annak a téves meggyőződésének, hogy a vasúttársaság elmulasztja a munkajövedelmeket terhelő köztartozásai befizetését.

A vasúttársaság, mint az egyik legnagyobb állami tulajdonban lévő munkáltató, elsőrendű felelősségeként kezeli közterheinek maradéktalan lerovását, mint ahogy felelősséget visel munkavállalói jóléti biztonságáért is.

A vasúttársaság, ahogy korábban, most is határidőben és maradéktalanul tesz eleget adó- és járulékfizetési kötelezettségeinek, így teljesíti a munkaadói és az egészségbiztosítási járulékbefizetéseket is.

Ezt igazolja az APEH 2005. április 28-án kelt, a MÁV Rt. működési engedélyének meghosszabbításához kiadott adóigazolása is, mely tartalmazza, hogy a vasúttársaságnak nincs nyilvántartott tartozása.

MÁV Rt. Kommunikációs Igazgatóság

Juhos Katalin, a DKV új budapesti képviselővezetője

Könnyebb a pénzt megtakarítani, mint megkeresni...

Az új ügyvezető igazgató után új irodát is kapott a DKV Euro Service Magyarországi Képviselete. A jeles esemény alkalmából a cég egy informatív partner partyra is meghívta magyarországi ügyfeleit. Aki netán nem tudott volna eljönni az ünnepségre, bármelyik szerdán bejelentés nélkül megtekintheti az új budapesti székhelyet, ugyanis mostantól minden szerda nyílt nap a meglévő és potenciális ügyfelek számára DKV Magyarországnál. És nem ez az egyetlen változás a cég életében, amelyekről a legavatottabb, Juhos Katalin képviselővezető beszélt a Navigátornak.

Még mielőtt valaki nyomozásba kezdene a DKV budapesti képviselőjének új címe után, mindenkit megnyugtatók, hogy az új iroda a „régiben van”. Pontosabban a régebbi épületben, az V. kerület Bajcsy-Zyilinszky út 12. szám

alatti Business Centerben – csak annak a másik szárnyában. Persze azért tágasabb, világosabb és csinosabb a réginél az új iroda, aminek avatására a DKV düsseldorfi központjából *Martin Kammler* értékesítési igazgató is eljött

hazánkba és nagyon meg volt elégedve az új vezetés újításaival. No, de ne szaladjunk ennyire előre, először ismerkedjünk meg az új ügyvezetővel, hiszen nem csak én ízelem a *Juhos Katalin* nevet.

– Ami a hátrányom, az azt hiszem, az előnyöm is! – mondja kicsit talányosan arra utalva, hogy korábban sem a közlekedési szakmához, sem a DKV-hoz nem volt köze. – Mert bár nincs semmilyen tapasztalatom a szakmában, de így előítéleteim sincsenek – oldja fel a rejtélyt Juhos Katalin, aki fiatal kora ellenére igen mozgalmas és eredményes életet tudhat már maga mögött. Már a kezdetek sem nevezhetők mindennapinak, hiszen az érettségi után úgy határozott: először meg kell ismernie a világot ahhoz, hogy el tudja dönteni, mit akar csinálni az életben!



Az új iroda első vendégei



A matúra utáni 4 esztendőben élt az USA-ban, Angliában, Hollandiában, Németországban. Mai szakkifejzéssel élve, az értékesítés területén dolgozott mindenhol, New Yorkban például divatáru üzletben volt eladó, Angliában pedig építőipari gépek európai forgalmazásával foglalkozott. Ahogy számította, megérlelődött benne a végső döntés: az üzleti élet jelenti számára az életet. A nemzetközi közgazdász diplomát már itthon szerezte meg az Oxfordi Brookes University budapesti kihelyezett közgazdasági iskoláján, ismertebb nevén az IBS (International Business School) falai között.

Természetesen az egyetemi évek alatt sem tétlenkedett, a Bayer német gyógyszergyárnál termék menedzser volt, az Orvostovábbképző Szemle amerikai magazin felépítésében, elindításában szintén részt vett, tolmáskodott és megismerkedett a Reuters-szel. Nem a hírügynökségi részen dolgozott, hiszen azt majd' mindenki ismeri, hanem a Reuters tevékenységének és bevételének 95 százalékát kitevő pénzügyi tanácsadó szolgáltatásával. Ugyanis a cég fő tevékenysége a szinte percnyi pontosságú banki és tőzsdeinformációk szolgáltatása a pénzvilág vezető cégei számára. Részvény-, kötvény-, devizaárfolyam, kockázatelemzési szolgáltatások üzletfejlesztése, valamint egy 6 fős professzionális csapat vezetése volt Katalin feladata a diplomázást követő 4 évben Magyarországon. Ügyfelei közé a legnagyobb bankok tartoztak.

Ezt újabb világjárás követte, először 4 év regionális üzletfejlesztési felelősségi kör Skandináviában. Minden országban volt néhány embere, akikkel naponta tartotta a kapcsolatot, és rendszeresen felkereste őket és kiemelt ügyfeleiket. A régió felelősség olyan jól sikerült Juhos Katalinnak, hogy a Reuters központjába, Frankfurtba helyezték át, ahol 9 hónapig dolgozott, mint európai üzletfejlesztési vezető. Ekkor szólt közbe a sors és a család. Édesanyja súlyos beteg lett, és ezer kilométer távolságból nem tudott intézkedni érdekében, ezért hazajött. A szívműtét szerencsére jól sikerült és a mama már jól van, de lánya a közelében akart maradni – legalábbis egy országon belül.

A 8 évnyi Reuters munka után új kihívást keresett magának Katalin és több, izgalmas projektben vett részt a következő időszakban. Többek között egy svájci pénzügyi cég bízta meg piackutatással, hogy a magyarországi megjelenését ennek eredményéhez igazítsa. Azután részt vett franchise tanácsadói munkában, továbbá egy több százmillió euros ingatlanfejlesztési projekt vezetésével is megbízták. Ez utóbbi

már nem az ő részvételével valósul meg, ugyanis egy fejvadász cég megkereste – a DKV Euro Service megbízásából...

Bár korábban abban merült ki a kapcsolata a közlekedési szakmával, hogy beült az autójába, esetleg vonatra, vagy inkább repülőre szállt, megtetszett neki a felkínált feladat. Sokban különbözik ez a korábbi munkájától, magyarázza, hiszen 2004. november 1-től egy nagy európai cég kisebb magyarországi irodáját, kollektíváját kell vezetnie, abban mindenképpen hasonló, hogy itt is üzleti tevékenységet, szolgáltatást kell minőségileg biztosítani az ügyfeleknek. A váltás melletti döntést minden bizonnyal az is megkönnyítette, hogy tavaly nyár óta új európai értékesítési vezetője van a düsseldorfi cégközpontban Martin Kammler személyében, aki a korábbiakhoz képest merőben új irányt képvisel. Nincsenek hierarchiák, a korábbi konzervatív szemlélettel szemben új, dinamikus szemléletet hozott a DKV Euro Service szervezetebe, munkájába.

Az eddig Juhos Katalinnal eltöltött idő megadta a választ arra a kérdésre, hogy miért őt választotta a 12 évnyi képviselővezetés után nyugdíjba vonult Tamás Zoltán utódjává Kammler úr: amit róla mondott az előbb Katalin, szinte szóról szóra elmondható az új képviselővezetőről is. Árad belőle az energia, dinamizmusa magával ragadja az embert. A jövőre vonatkozó tervek özönével áraszt el a beszélgetés hátralevő részében, amelyek központjában az ÜGYFÉL – így nagybetűkkel – áll.

– Mi csak akkor lehetünk sikeresek, ha az ügyfeleink is azok – összegzi szinte egy mondatban a DKV megújult hitvallását. – Ezért új, ügyfélközpontú irodát hoztunk létre, 2 emberrel megerősítettük a csapatot, s a profilunkat is megváltoztattuk: amíg korábban elsősorban az adminisztratív tevékenység jellemezte a munkánkat, a jövőben elsősorban a tanácsadás a célunk. A kollégáim új feladatkörükben, mint tanácsadók dolgoznak, akik az ügyfelek munkájához szükséges minden információval a birtokukban optimális tanácsot adnak. A DKV nem „csak” egy üzemanyagkártya, hanem egy szolgáltatási csomag (autópályadíj-fizetés, nettószámlázás, stb.). Ezt a csomagot bővítjük, korszerűsítjük folyamatosan. Mindennek pedig az a célja, hogy minél több pénzt és erőforrást takarítsunk meg ügyfeleinknek, valamint hozzáadott értéket nyújtsunk, mert könnyebb a pénzt megteremtani, mint megkeresni...

A közel ezer meglévő ügyfelüket szegmentálták, hiszen mások a tulajdonságaik és ennek megfelelően testre szabott



szolgáltatást kínálnak mindenkinek. A kiemelt ügyfeleket a tanácsadók is meglátogatják személyesen, ami szintén újítás a korábbiakhoz képest. A stratégiai partnerekkel (MKFE, MOL, VOLÁN Egyesülés) Juhos Katalin fejleszti a stratégiai együttműködést. Ezzel párhuzamosan az iroda munkastílusán is változtattak. Áprilistól minden szerda nyitott nap, vagyis előzetes bejelentés nélkül minden meglévő és potenciális ügyfél bemehet hozzájuk, és egy workshop keretében a tanácsadókkal közösen kidolgozhatja az ideális megoldást számára, megismerheti a DKV internetes tanácsadó előnyeit és elsajátíthatja használatát – mindezt egy finom csésze kávé kíséretében. A – szavaival élve – cégkultúrán is változtatott a képviselő, mert nála munkatársai előtt mindig nyitott az ajtó.

– Egy igazi csapatban akkor vannak eredmények, ha minden gondolatukat és örömeiket megosztják egymással az emberek. Ezért hetente két találkozót tartunk. Az egyik adminisztratív, a másik üzletfejlesztés jellegű megbeszélés. Egy másik csapat havonta ül össze, és azokat a javaslatokat beszéljük meg, amelyek azt szolgálják, hogy a munkánkat még hatékonyabban tudjuk végezni. A közelmúltban egy egész napos összejövetel keretében azt határoztuk meg, hogy a mi csapatunk milyen értékrend alapján dolgozik, milyen közös célokat tűzünk ki erre az évre ügyfeleink, valamint a DKV érdekében.

Hasonló szemléletbeli és módszertani változások történtek a DKV európai szervezetében is. Pár hete volt a képviselővezetők éves értekezlete, ahol arról beszéltek: igen elismerésre méltó, hogy a cég már 70 éves múltat tekint vissza, ami egy generációkon átívelő magáncégnél nem kis eredmény. Viszont ahhoz, hogy a XXI. században is talpon tudjon maradni, változtatni kell! Ennek megfelelően meghatározták, hogy hogyan pozicionálja magát a DKV: nem egyszerű üzemanyag, hanem egy szerviz kártyát, professzionális értéket hozzáadó szolgáltatással ajánlanak megvételre. A céljukat pedig akkor éri el, ha minden nap végén az ügyfél elmondhatja, hogy megérte velük dolgozni, összegzi a szentenciát Katalin.

Szervezeti átalakítások is történtek. Düsseldorfban idáig nem volt marketingvezető, most már van. A kis képviselői „szigetektől” konkrét üzleti területek alakultak ki. A munka hatékonyabbá tétele érdekében az elektronizálás és az egyszerűsítés szellemében a teljes európai hálózatban bevezetik az SAP irányítási rendszert. A magyar módszerhez hasonlóan 5-6 fős csapatokat alakítottak az ötletek kimunkálására,

három projektbe – a legjobb ötletek bevezetése Európa szer- te, hogyan kezeljék az igazán nagy ügyfeleket, a dél-kelet európai piaci lehetőségek elemzése – Juhos Katalint is bevá- lasztották, ami mindenképpen elismerése az új képviselő- vezető eddigi munkájának. A DKV felismerte, hogy új lehetőségeket és egyben veszélyeket is rejt a dél-kelet európai pi- ac (Románia, Bulgária, Törökország, Ukrajna, Belaruszia). Mindenképpen itt lesz a közeljövő legnagyobb piaci robbanása, ezért egyre inkább figyelni kell a térségre, és folyama- tosan elemezni a helyzetet. Ebben pedig Katalinnak nagy gyakorlata van.

De térjünk vissza Magyarországra, hiszen az elmúlt idő- szakban a hazai piacon is jelentős változások történtek. Az EU csatlakozás után újak a játékszabályok, a nemzetközi te- vékenységi engedélyek megszűnésével több szereplő jelent meg a piacon. Nagyobb lett a verseny, ami mindenképpen egy konszolidációt fog eredményezni. Ebben a versenyben a DKV az elkötelezett ügyfeleinek olyan előnyöket tud nyújtani, ami segíti őket a talpon maradásban.

S hogy mik ezek az előnyök. Csak néhány példát emlí- tünk gyorsan a beszélgetés végén Juhos Katalin. Egyrészt az út- vonal ismeretében az ügyfélnek javasolni tudják azokat a töltőállomásokat, ahol olcsóbban tud tankolni. Ha DKV kár- tyával fizet, akkor az üzemanyag felhasználás nagyságában további kedvezményeket kaphatnak az árból. A kártyával az úthasználati díjakat is kifizethetik, ráadásul mindenről egy számlát kapnak, és 13 országból (Ausztria, BeNeLux, Dá- nia, Franciaország, Írország, Nagy-Britannia, Németország, Norvégia, Olaszország, Spanyolország, Svédország) csak a nettó összeget tartalmazó számlát kap a fuvaros, ami azt je- lenti, hogy a DKV előfinanszírozza neki az áfát, és ezáltal segíti likviditását.

Tavaly több mint 100 új ügyfél kötött szerződést a DKV Magyarországi Képviselőjével és idén is hetente több jelent- kezőt vesznek fel ügyfelei közé a budapesti tanácsadók. Az újítások hatására remélik, hogy ez a dinamikus fejlődés to- vább fokozódik, mondja szerényen Katalin. A legújabb ter- vük pedig az, hogy az újdonságokról, lehetőségekről elekt- ronikus hírlevélben tájékoztassák a partnereket. Az e-mail címeiket most gyűjtik össze ehhez, és amikor releváns infor- mációjuk van, máris küldik a személyre szabott levelet. El- nézve az eltelt pár hónap munkáját, nagy e-mail forgalom várható...

F. Takács István

Tavaly erősödött a trend

Fejlesztik a Hamburgi Kikötőt

A világ legnagyobb kikötői is egyre nehezebb helyzetbe kerülnek, mert évről évre mind nagyobb mennyiségű árut rakodnak át a helyszíneken, ráadásul a hajók mérete is nő. Az egyetlen megoldás, hogy bővítsék, korszerűsítsék a kikötőket, illetve az oda vezető folyókat mélyítsék. Európában ezt teszi a holland kereskedőváros, Rotterdam, de ezt tervezi Hamburg is.

Wolfgang Hurtienne, a Hamburg Kikötő főépítésze úgy véli, hogy ha a jelenlegi mértékben nő a konténerforgalom, akkor elodázhatatlanná válik a hamburgi kikötő jelentős bővítése. Eddig még sikerült lépést tartani a növekvő forgalommal, hiszen mindig annyi új terminált építettek és úgy fejlesztették az infrastruktúrát, amennyire éppen szükség volt. Ha azonban a vártnál is jelentősebb forgalomnövekedés lesz, akkor úgy járnak, mint a Benelux államokban, ahol rendszeresek a torlódások. Az elmúlt négy esztendőben mindig kétszámjegyű növekedés volt megfigyelhető. Az éves átlagos bővülés 13,2 százalék volt, de 2004-ben tovább erősödött a trend. Már majdnem 16 százaléknál tartanak, ami olyan komoly bővülés, hogy alaposabban át kell gondolni a terminálok és az infrastruktúra fejlesztését. De minden tervezés alapja a pontos előrejelzés.

Wolfgang Hurtienne szerint nem lehet a tartalékok még jobb kihasználására alapozni a jövőt, hanem a fejlődési tendenciák figyelembevételével kell megtervezni a szükséges beruházásokat. Ráadásul az idő is szorít, hiszen egy-egy beruházás nem vehet túl sok időt igénybe. A prognózisnak lehetőség szerint pontosnak kell lennie, s úgy kell ütemezni a fejlesztéseket, hogy azok a legmegfelelőbb időben készüljenek el. Annak idején, 1991-ben például azt vetítették előre, hogy Hamburgban az ezredforduló táján évente 31–34 millió tonna árut rakodnak át; a valóság ezzel szemben az, hogy az árumennyiség meghaladta a 45 millió tonnát. Ez pedig csaknem egyharmaddal több, mint amit előre terveztek.

A korábbi előrejelzések azt mutatták, hogy évente mintegy 3,6–4 millió tonna TEU mennyiséggel nő az átrakodott áruk mennyisége, ezzel szemben a növekedés 4,25 millió tonna TEU volt. Ezért most arra törekcszenek, hogy a hajózási társaságokkal és a terminálok üzemeltetőivel ésszerű megoldást találjanak a gyors ütemű növekedés kielégítésére. Elméletileg arról is szó lehet, hogy csökken a növekedés üteme, a valóság azonban ennek ellentmond. Jelenleg évente 10-15 százalékkal nő az átrakodott árumennyiség, tehát elképzelhetetlen a 7 százalékos növekedés. A legfrissebb adatok szerint tavaly 7 millió tonna TEU mennyiségű konténerforgalmat bonyolítottak le, ami 15 százalékkal több, mint a megelőző esztendőben.

Heinz Papenhagen, a Hamburgi Kikötő Szövetség vezetője éppen ezért szintén azt szorgalmazza, hogy a beruházások elkezdését, illetve folytatását ne halogassák. Ennek kereté-

ben bővíteni és korszerűsíteni szükséges a csatlakozó közlekedési útvonalakat, az infrastruktúrát, mivel csak így képesek megbirkózni a hatalmas feladattal. Ezt azonban nem állami pénzből, hanem magánforrásból kívánják megoldani. Ezzel összefüggésben szó lehet arról, hogy úgynevezett úthasználati díjat vetnének ki a kikötő használóira. Eddig ez tabutéma volt, de már nem az. További kiemelt feladat, hogy folytassák az Elba folyó mélyítését. A Távol-Keletről érkező hajók túlnyomó többsége az Elbán keresztül közelíti meg a Hamburgi Kikötőt, s ezek a konténerhajók általában jókora méretűek. Vannak köztük olyanok is, amelyeknek merülése 10 méternél is több. Az árapálytól függetlenül most csak azok a hajók közlekedhetnek az Elbán, amelyeknek a merülése nem több 12,5 méternél. Csak bizonyos időszakokban lehetséges, hogy 13,5 méter merülésű hajók is közlekedhessenek. Éppen ezért elengedhetetlen, hogy az Elba valamennyi szakaszát mélyítsék. A munkálatoknál fontos figyelembe venni az ökológiai szempontokat is. Az biztos, hogy a beruházás népgazdasági szempontból nagyon nyereséges lesz. A közlekedési minisztériumtól mindenestre már megérkezett a jóváhagyó engedély, hogy elkezdhessék az előkészületi munkálatokat

Hamburg előnyére válik, hogy az Altenwedernél lévő terminál megépítését már a legkorszerűbb technológiák alkalmazásával végezték el. A tények bizonyítják, hogy ilyen módon, a teljesen automatizált rendszerben ugyanakkora területen több konténer lehet átrakodni, illetve raktározni. A kikötői vezetőség most azt tervezi, hogy hasonló technológiákat alkalmaznak más terminálok korszerűsítésénél is. Ha a felújításokat befejezik, évente több millió tonna TEU áruval több hely áll majd rendelkezésre. A Tollerortnál lévő terminál területét 2008-ig meg akarják duplázni, s akkor 700 ezer négyzetméteres hely lesz a szűk szállító hajók számára. A Kaimauer-i terminált a jelenlegi 920 méterről 1525 méterre hosszabbítják meg, s víz mélységét a mostani 13,6 méterről 15,2 méterre növelik. Akkor lehetővé válik, hogy a nagyobb méretű hajók is kikössenek a helyszínen, s az átrakodó képesség 2,1 millió tonna TEU lesz évente.

Wolfgang Hurtienne úgy véli, hogy az összességében 185 millió euróra rúgó beruházást lépésről lépésre, hat éven keresztül valósítják meg. Az úthálózatot is bővítik: 2008-ig az egész nyugati irányú közlekedési rendszert megújítják, s kapcsolatot alakítanak ki a Hamburg-Waltershof autópályával, aminek költsége mintegy 40 millió euró. A vasúti hálózatot szintén korszerűsítik, bővítik. A kikötő nyugati bejáratánál jelenleg naponta 120 tehervonat, s mintegy 50 mozdony halad át, de 2015-re azzal már számolnak, hogy 250 tehervagon közlekedik itt.

Vannak olyan tervek is, amelyeket még nem konkretizáltak. Szó van arról, hogy a kikötő középső területén, amelyet most az üres konténerek számára tartanak fenn, egy konténerterminált építenek meg. Hurtienne azonban úgy látja, ezek csak távlati elképzelések, s 2010 előtt aligha valósulnak meg. A kivitelezhetőségi tervek elkészítéséhez ugyanakkor máris hozzáláttak.

Cs. A.

Beckmeyer-interjú a DVZ-ben

Milliárdok a német közlekedés fejlesztésére



Uwe Beckmeyer, a német parlament szociáldemokrata (SPD) frakciójának közlekedési szakértője az infrastruktúra fejlesztésének legmarkánsabb szószólója. A szakembert Stolpe közlekedési miniszter elszánt támogatójaként tartják számon, s pragmatikus politikusként a határozott és gyors megoldások híve. Törekvése, hogy Németország Európa legjelentősebb logisztikai központja legyen – közölte a DVZ-nek adott interjújában a politikus.

Uwe Beckmecker 1975 óta parlamenti képviselő, s Bréma tartomány szenátora is volt. Ebben a minőségében a közlekedési, hajózási területért volt felelős. Az elmúlt esztendőben szerzett bőséges tapasztalata alapján Németországban az egyik legbefolyásosabb közlekedési szakértőnek tartják, s nemrég a kormányzó SPD frakciójának közlekedési szóvivői feladatát is ellátja.

Uwe Beckmeyer úgy véli, hogy Németország jelenlegi gazdasági pangása közepette is áldozatokat kell hozni az infrastruktúra folyamatos fejlesztése érdekében. A legnagyobb feladat tehát az, hogy honnan teremtsék elő azt a pénzt, amit a közlekedés javítására, bővítésére fordíthatnak. Ez ugyanis elengedhetetlen ahhoz, hogy lendületet vegyen a gazdaság. A cél az, hogy Németország újra az egyik leginnovatívabb országgá váljon Európában, s a logisztikai iparágban megerősítse vezető szerepét az öreg kontinensen. A gyors fejlesztések legna-

gyobb ellenzői a környezetvédők, akik attól tartanak, hogy az országra zúduló forgalom tovább rontja a környezetet, egyre rosszabb lesz a levegő minősége. Beckmeyer ezzel szemben olyan megoldásokat tart kivitelezhetőnek, amelyek által még javítható is a környezet. Például szó lehet arról, hogy a gépjárművekbe a levegőre káros anyagok kibocsátását megakadályozó szűrőket szerelnek be, emellett különféle adókedvezményekkel is ösztönöznék a gépjárművek üzemeltetőit a környezetkímélő megoldások alkalmazására. Erről jelenleg éles viták folynak Németországban, de Beckmeyer szerint ez az egyetlen helyes út. Az nem megoldás, amit néhányan javasolnak, hogy forgalomkorlátozásokat vezessenek be a német utakon. Ha ezt tennék, Németország elveszítené vezető szerepét Európában.

A közlekedés fejlesztésének finanszírozását illetően még a szűkös gazdasági lehetőségek közepette is megvan-nak a lehetőségek, hogy haladást érjenek el. Résztint a pénzügyi keretek át-csoportosításával érhető el ez, részint biztató, hogy Gerhard Schröder kancellár bejelentette: a következő négy esztendőben a tervezettnél mintegy 2 milliárd euróval többet szánnak a közlekedés fejlesztésére. Igaz, a 2 milliárd nem túl nagy összeg a németországi viszonyok közepette, de a szándék mutatja, hogy a közlekedési területet nem akarják elhanyagolni. Uwe Beckmeyer ugyanakkor fontosnak tartja azt is, hogy a magántőkét bevonják a fejlesztésekbe. A tervek között szerepel, hogy az autópályákat üzemeltető osztrák Asfinag cég modelljét alaposan megvizsgálják, s esetleg Németországban is hasonlólt alkalmazzanak. Ennek lényege: a magántőkével rendelkező Asfinag 1997-ben 50 évre jogot kapott arra, hogy az osztrák autópályák és autóutak bizonyos részein, illetve meghatározott időszakokban úthasználati díjat szedjen. Cserébe magántőke áramlik az utak építésére, karbantartására. Az Asfinag mintegy 5 milliárd euró összeget mobilizált 2200 kilométeres autótűt építésére. Az Asfinag-modell előnye, hogy nem ütközik az EU szabályaiba, mivel ez a finanszírozási megoldás nem növeli az állam adósságát. Ráadásul olyan anyagi eszköz áll rendelkezésre, amelyet azonnal fel lehet használni.

Németországban felvetődött, hogy a tehergépjárművek autópálya-használati díja után a 12 tonnánál kisebb teher-

autók, sőt a személygépkocsik esetében is fizessenek úthasználati díjat. Uwe Beckmeyer azonban ellenzi az ötletet, mert az éppenséggel tovább fékezne a német gazdaság növekedését, illetve úgy érezhetnék az emberek, hogy az úthasználati díj egyfajta büntetés. Németországban ráadásul sok az ingázó, akik naponta személygépkocsival tesznek meg jó néhány kilométert: számukra komoly csapás volna az úthasználati díj bevezetése. Mellesleg azzal a rossz üzenettel is járna, hogy gátolná a munkaerő mobilitását.

A 12 tonnánál nagyobb tehergépjárművek autópályadíjának bevezetése után sokan attól tartanak, hogy az érintett gépjárművek inkább a kerülőutakat választják a fizetés elkerülése végett. Éppen ezért néhány szakértő máris azt javasolta, hogy a kerülőutakra is vessenek ki úthasználati díjat. Egyelőre azonban nincsenek pontos információk arról, hogy mennyi tehergépjármű veszi igénybe a kerülőutakat. A közlekedési minisztérium mindenestre komolyan megvizsgálja az érintett körzetekből érkező panaszokat, s szükség esetén megteszi a megfelelő intézkedéseket. Bizonyosnak látszik, hogy a szállítmányozók már kipróbálták a kerülőutakat. De összességében aligha hihető, hogy számukra ez volna a jó megoldás. A kerülőutak használatával ugyanis lassúbbá és körülményesebbé válik a közlekedés, ami plusz kiadásokat jelent.

Az Európai Unió közlekedési bizottságában felvetődött az európai kikötők liberalizálásának gondolata, de ezt többen is ellenzik, s Németországban minden parlamenti párt ellene van. Uwe Beckmeyer szerint akkor lenne szükség liberalizációra, ha gyenge volna a verseny. Márpedig erről szó sincsen. Soha korábban olyan éles verseny nem volt még az európai kikötőkben, mint most. Ennek is a következménye, hogy – összehasonlítva az ázsiai vagy az észak-amerikai kikötők áraival – az európai kikötők szolgáltatásainak ára meglehetősen alacsony. Arra is vigyázni kell, hogy a rosszul értelmezett liberalizmus következtében olyan tőkeerős cégeknek adjanak lehetőséget Európában, amelyek Európán kívül, monopóliumhelyzetben szereztek tőkájukat. Arról sem szabad megfeledkezni, hogy fordított helyzetben mi a valóság: az európai kikötők üzemeltetői és szolgáltatói sem vehetnek részt az ázsiai piacon.

Csarnai Attila

A TNT megerősítette vezető pozícióját

Sikeres EU-felkészülés: 14 százalékos növekedés



Ifj. Járosi Márton

Az EU-csatlakozás évében a TNT Express Worldwide Hungary Kft. jelentős mértékben megerősítette vezető pozícióját az időérzékeny szállítások magyarországi piacán. A vállalat tavaly 14 százalékos növekedést regisztrált, nettó árbevétele 6,92 milliárd forintról 7,89 milliárd forintra nőtt. „Nagyon büszkék vagyunk arra, hogy az elmúlt évben egy nagyságrendet javult szolgáltatásaink minősége, ami az ügyfélbázis jelentős növekedésében is megmutatkozott” – emelte ki a vállalat sajtótájékoztatóján ifj. Járosi Márton ügyvezető igazgató.

Egyaránt növekedett az érdeklődés a légi és a közúti expressz szállítási szolgáltatások iránt is, s ez a tendencia az idei év első felében is folytatódik. A közúti szállítások volumenének emelkedése részben annak köszönhető, hogy a TNT erőteljesen fejlesztette hálózatát. A budapesti bázis képesítése is részét képezte annak a tervnek, amelynek nyomán közvetlen közúti TNT-összeköttetés létesült a *Milanó-Varsó-Baltikum* útvonalon.

2005-re a cég már az EU-csatlakozás okozta növekedés erőteljes jelentkezésére számít. Ennek érdekében tervbe vették az Ecséri úti közúti bázis további bővítését, s amennyiben elkészül a ferihegyi új cargo-bázis, a TNT létrehozza új légi szállítási raktár- és elosztóközpontját. A tervezett informatikai és egyéb beruházásokkal együtt mindez mintegy 650 millió forint értékű fejlesztést jelent.

Jó évre pillanthat vissza az anyavállalat is: a 2005. áprilisában TPG-ről TNT-re átkeresztelt holland központú konszern 6,5 százalékkal 12,63 milliárd euróra növelte forgalmát, s 1,25 milliőről 300 M Ft eurós adózás előtti nyereséget mutatott ki.

Az Európai Uniós csatlakozás következtében tavaly a magyar üzleti szféra legfontosabb partnereivel megszűntek a vámhatárok, s ez lényegesen megkönnyítette az expressz szállítási ágazat munkáját. Ennek nyomán azonban jelentősen erősödött a verseny is, miközben az expressz szállítási piac csak szerény mértékű bővülést mutatott. Az EU-csatlakozás piacbővítő hatását a TNT-nél – tavalyi jóslatainknak megfelelően – inkább csak 2005. második felében várják.

„A piaci átlagot meghaladó mértékű növekedést annak köszönhetjük, hogy mi már évek óta készültünk erre a helyzetre, mind a cégstruktúrát, mind pedig a munkánkat meghatározó informatikai hálózatot ennek megfelelően építettük fel” – mondja ifj. Járosi Márton.

Az EU-tagság miatt a TNT számos egyszeri, jelentős ráfordítással járó fejlesztést illetve átalakítást hajtott végre, amelyek célja a tranzitidő csökkentése volt. Így átszervezték a cég teljes belső operációs rendszerét, aminek következtében – a vámkezelés megszűnéséből eredő időmegtakarításon túl – a vidéki szállítások esetében átlagosan egy teljes nappal, Budapesten pedig



4-5 órával tudják javítani a szállítási időket. A cég járműparkja Magyarországon 86-ról 106 egységre emelkedett, a vidéki szállítási hullámok számát megháromszorozták. 2004-ben a beruházások több mint 200 millió forintot tettek ki.

Hatalmas javulást sikerült elérni az Észak- és Dél-Európa közötti küldemények esetében is. Miután megnyílt a Milánót a Baltikummal összekötő közvetlen közúti összeköttetés, egy-három nappal rövidültek a tranzitidők ezen a vonalon. A légi expressz szállításban az európai légiflotta bővítése hozott pozitív eredményeket: 2004-ben öt új Boeing 737 repülőgépet állítottak forgalomba.

2005-ben a rendszer továbbfejlesztett, internet-alapú változatának megjelenése is várható, amely a myTNT elnevezést kapta. A percre pontos küldeményinformációk érdekében pedig egy új eszközt és a mögötte lévő szoftvert vezet be a TNT. Ez lehetővé teszi, hogy a futár a küldemény átadásakor a

helyszínen azonnal rögzítsen minden kiszállítási információt, amelyek így rögtön bekerülnek a rendszerbe.

A forgalom növekedése miatt a TNT Express Worldwide Hungary Kft. 2005-ben jelentős mértékben bővíti budapesti infrastruktúráját. A 2003-ban megnyitott Ecséri úti telephelyet 70 milliós beruházással bővítik, ami a közúti hálózat fejlesztését szolgálja. A légi expressz szolgáltatások javítása érdekében a cég 290 millió forintot különített el új repülőterei elosztóközpontjának kiépítésére. Ennek átadása azonban a cégen kívül álló tényezőktől, nevezetesen az új ferihegyi cargo-bázist üzemeltető cégtől függ.

A TNT Express Worldwide Hungary Kft. az amszterdami tőzsdén jegyzett TPG-csoport leányvállalata, amely azonban az áprilisi közgyűlés határozata szerint a TNT nevet és logót veszi fel. Az évről évre töretlen fejlődést felmutató vállalatcsoport a holland posta és a korábbi TNT egyesülésével jött létre, s három üzletágban: a postai, az

expressz szállítási és a logisztikai piacon tevékenykedik.

A TNT-csoport 2004-ben 12,635 milliárd eurós (3 160 milliárd forint) árbevételt könyvelhetett el, ez 6,5 százalékkal több, mint egy évvel ezelőtt. A vállalat adózás előtti nyeresége 667 millió eurót tett ki. Az expressz üzletág – ehhez tartozik a TNT Express Worldwide Hungary Kft. is – a világ legnagyobb üzleti expressz-szállító vállalata, amely az elmúlt esztendőben 4,696 milliárd eurós árbevételt ért el. Az üzletág üzemi eredménye 35 százalékkal 373 millió euróra javult.

A TNT Express Európa legnagyobb integrált légi és közúti hálózattal is rendelkező expressz szállítója, az egész világon 42 repülőgépet és több mint 18 ezer közúti járművet üzemeltet, amely közel 900 elosztó- és átrakóközpont érintésével juttatják célba a küldeményeket. A TNT Express 2004-ben egymillió ügyfél számára 176 millió küldeményt kézbesített.

A Hapag-Lloyd a konténerszállításra összpontosít

Új hajókkal, új útvonalakon

A Hapag-Lloyd a jövőben nem vesz részt a logisztikai iparágban, hanem csak a konténerszállításra fókuszál – közölte Michael Behrendt, a vállalat elnöke. A cég egyébként a korábbi esztendőkhöz képest tovább növelte forgalmát, még több nyereségre tett szert, s javult a hatékonysága.

Michael Behrendt határozottan leszögezte, hogy a vállalat az elmúlt években visszatért eredeti tevékenységéhez, vagyis a tengeri konténerszállításhoz. Már nincsen napirenden, hogy a szállítmányozás és a logisztikai piacon is megvessék lábukat. A cashflow állomány elegendő arra, hogy a hajók szállítási kapacitását növeljék, s új útvonalakon jelenjenek meg a világ tengerein. 2008-ig tíz új óceánjáró hajót építtetnek, amelyek egyenként mintegy 8750 TEU árumennyiség szállítására lesznek alkalmasak. Az első újonnan elkészített hajót, a „Colombo Express” idén áprilisban bocsátották vízre.

A hajók kapacitásának növelésére feltétlenül szükség van, mert az egész világon emelkedik a szállítandó áruk mennyisége. Az idei esztendő első hónapjai bizonyították, hogy a növekvő tendencia folytatódik, s ezzel a Hapag-Lloyd is lépést akar tartani. Elismert szakemberek máris módosították prognózisukat, s eszerint 2006 és 2007 között jelentős mértékben megnő a tengeren szállított áruk mennyisége.

A Hapag-Lloyd szép eredményekkel büszkélkedhet, hiszen az elmúlt esztendőben összesen 2,4 millió tonna árut szállított, ami 15 százalékos bővülést jelent. A világpiac növekedési aránya ennél alacsonyabb volt, hiszen a mérték 9 százalék, s az összes árumennyiség 71 millió tonna. A vállalat tiszta nyeresége 784 millió euró volt, miközben 2003-ban 732 millió eurót tudtak elérni. Ez 7 százalékos növekedésnek felel meg. Némileg nőtt a humán erőforrásra fordított összeg, ami nem csoda, mivel a munkatársakban meglévő tudás nagyban hozzájárult a sikerhez. Az alkalmazottak szá-

ma csak kis mértékben, nem egészen 2 százalékkal nőtt, s így jelenleg 3937 munkatársat foglalkoztatnak szerte a világon. A hatékonyság javulása annak köszönhető, hogy aránylag kevés munkatárssal a korábinál jobb eredményeket értek el. Amíg 1992-ben egy alkalmazottra 145 konténer szállítása jutott évente, tavaly már 670-re emelkedett ez a szám. Évente átlagosan ez 13,6 százalékos javulást jelent, ami kiemelkedő teljesítmény. Az EBIDTA mértékszám 7 százalékkal jobbat mutat, mint a korábbi esztendőben. Az üzleti eredmények azért is elismerésre méltóak, mert tavaly az átlagosnál jobban emelkedtek az üzemanyagárak.

Joachim Eilert, a Hapag-Lloyd pénzügyi vezérigazgatóhelyettese egyéb kedvező eredményekről is beszámolt. Csökkent a vállalat adóssága, mivel a korábbi esztendő 309 millió eurós tartozását lefaragták 265 millióra. A cashflow jelenleg 384 millió euró, ami mintegy 20 százalékos növekedésnek felel meg, s bőven elegendő arra, hogy a következő évekre tervezett beruházásokat finanszírozzák.

A cég a piaci részesedését azzal is növeli, hogy új útvonalakon jelenik meg a világ tengerein. Tavaly tíz új útvonalat határoztak meg, illetve a meglévőket meghosszabbították. Az újakhoz tartozik, hogy közvetlen kapcsolatot létesítettek a Földközi-tenger és a Fekete-tenger keleti részéből kiinduló hajók számára Ázsia irányába. Szintén új útvonal, amely Ázsiát köti össze Észak-Amerika keleti partvidékével. Idén már közvetlen járatok közlekednek Észak-Európa és Portugália, Görögország, Olaszország és Törökország között.

A Hapag-Lloyd a legnagyobb forgalmat egyértelműen Európa és Ázsia között bonyolítja le. A növekedés üteme meghaladja az évi 16 százalékot, ami óriási fejlődésre vall. De a többi célállomás tekintetében is szépen alakultak a számok a vállalat számára. A Cendes-óceánon 15, az Atlanti-óceánon 12, s a Latin-Amerikába irányuló forgalom 14 százalékkal nőtt. A vállalat célja, hogy a növekedési ütemet idén is folytassák. Ennek érdekében minden esztendőben 2-3 új hajót állítanak forgalomba, s új útvonalakon hozzák-viszik az árut szerte a világon.

Csarnai Attila

Legyen lapunk állandó olvasója!

Élelmiszeripari logisztikai együttműködés

Szemerey a Dachser hálózatban

A közúti fuvarozásban bel-
földi piacvezetőnek számító
Szemerey Transport vezetői
már az év elején megfogal-
mazták, hogy a névváltozta-
tás után stratégiai és üzletfi-
lozófiai váltásra is sor kerül.
A közelmúltban egy valóság-
os világhálózattal rendelke-
ző élelmiszeripari logisztikai
és disztribúciós céggel, a né-
met központú Dachser Le-
bensmittel-Logistikkkal kö-
töttek együttműködési meg-
állapodást, amelyet a sajtó
nyilvánossága előtt jelentet-
tek be.

A miskolci cég eddig is foglalkozott logisztikai szolgáltatásokkal, mi sem bizonyítja ezt jobban, mint az országban már meglévő telephely-hálózatuk. A most megkötött megállapodás értelmében ezentúl a Szemerey Transport – pontosabban megrendelői – rendelkezésére áll a Dachser teljes hálózata is. Ez azzal az előnnyel jár, hogy a magyar élelmiszerek – mint ismert a Szemerey Lóránd tulajdonában levő cég elsősorban ilyen termékek szállításával, terítésével, logisztikájával foglalkozik – akár bolti szinten juttathatók el az Európai Unió területére.

A jól felépített logisztikai hálózatnak köszönhetően a kiszállítási idő – a termelőtől a bolt polcáig – 24–48 órára csökken. A rendszer lényege, hogy a begyűjtő-elosztó hálózat versenyképes tarifákat tud biztosítani, a kiszállítások pedig menetrendszerűséggel történnek. Ami szintén elengedhetetlen, az a megbízható és precíz informatikai rendszer, amely nem a jármű mozgását figyeli, hanem a raktérbe berakott áru útját. A Dachser ezt a rendszert saját maga fejlesztette ki, ahogy azt Gerhard

Riester igazgató elmondta, 150 alkalmazottjuk dolgozik az informatikai területen.

A két cégben azonosság, hogy mind a kettő családi vállalkozás, bár a német cég kétségtelenül nagyobb múltra tekint vissza. Alkalmazottaik számában is eltérnek, hiszen a Szemerey 600 főt, a Dachser – csak Németországban – 7500-at dolgoztat. A nagyobb tapasztalatnak is köszönhető, hogy a német logisztikai szolgáltató gondos előtanulmányok után választja ki partnereit, így több magyar cég átvizsgálása után döntöttek a Szemerey Transport mellett. Meglehetősen vonzó volt a miskolci cég üzleti filozófiája is: „lokális jelenlét, regionális összhang, globális megoldás”.

A miskolci cég az együttműködéstől azt várja, hogy árbevétele a terveknek megfelelően alakul, s meghaladja majd a 7 milliárd forintot. Ugyanakkor a német cég is bízik saját töretlen fejlődésében, amely évente átlagosan 12–13 százalék, s tavaly a forgalma elérte a 2,4 milliárd eurót.

R. J.



A budapesti sajtótájékoztató

120 éves a Hunfalvy János Fővárosi Gyakorló, Kéttannyelvű
Külkereskedelmi és Közgazdasági Szakközépiskola

A Leonardo-pályázat ismételt megnyerése a 30 év után távozó igazgatónő újabb sikerre

Volt mire emlékezni a Pro Scolis Urbis díjjal kitüntetett Hunfalvy János Fővárosi Gyakorló, Kéttannyelvű Külkereskedelmi és Közgazdasági Szakközépiskola 120 éves születésnapjára ünnepségén. A több emberöltő alatt a gazdasági és politikai életben sikeres diákok tucatjai nevelkedtek a Ponty utcai alma mater falai között. És ma, a XXI. században, Budapest első külkereskedelmi középiskolája már jóval több, mint egy szimpla középiskola: az élet kihívásaira sikeresen válaszoló oktatási műhely, amely a többi hazai középfokú tanintézetnek is példával szolgál. Mindebben jelentős szerepe van az intézményt idén már 30. éve vezető Bernáth Lászlónénak, aki bár nem búcsúzik, de az újabb 5 éves ciklusra már nem adta be igazgatói pályázatát.

Kimondani is sok, de igaz: az iskola 120 évének negyedében Bernáthné töltötte be az igazgatói posztot! Ez már önmagában tiszteletet parancsoló, de Lia – ahogy szinte minden kollégája és barátja szólítja – nem ezzel vívta ki környezetét, kollégáit és a diákok megbecsülését. Hanem azzal az elsőprőlendülettel, energiával, amellyel a Hunfalvy oktatási struktúráját megújította, és az ország egyik legjobban felszerelt középiskolájává fejlesztette.

– Ahogy Sándor Pál „Ripacsok” című filmjének címadó dala is mondja: „egyedül nem megy” – hárítja el a dicséretet Bernáth Lászlóné –. Nagyszerű tanári kollektíva jött össze a Hunfalvyban, nem csak együtt dolgoztunk, hanem együtt is gondolkoztunk az iskola és a gyerekek sikeréért. Ez utóbbit tartom a legfontosabbnak, mert az iskola nem magáért, de nem is a tanárokért, hanem a diákokért van. A mi gyerekeink eredményei pedig azt bizonyítják, sikerült őket megfelelő tudással felvértezni, hiszen mind a tanulmányi versenyeken, mind a felvételikén, országos szinten is a legjobbak között vagyunk. No, és a nagybetűs „ÉLETBE” indulókkal sincs gond, mivel a legnagyobb vállalatok is két kézzel kapnak a nálunk végzetek után.

Persze mindezért alaposan megdolgoztak a Hunfalvyban. Talán mindennek a gyökere az az alapelv, amit az igazgatónő szinte minden találkozá-

sunk alkalmával elmond: „Az iskola kompetencia alapú működéséhez nélkülözhetetlen a munkaadók véleménye és támogatása, mert az iskola nem önmagának, hanem az életnek, a piacnak kell, hogy „termeljen”, vagyis a gazdaságban tevékenykedőknek kell megmondani, milyen képességekkel rendelkező szakemberekre van szükségük. És ehhez az igényhez kell az iskolai képzést igazítani, hogy a gyerekek a végzés után el tudjanak helyezkedni, biztosan munkát kapjanak!”

Ezzel összhangban több mint 10 éve létrehozták az Iskolatanácsot, azon belül pedig a Programtanácsot. Az oktatási fejlesztések kimunkálásában döntő szerepe van e testületeknek, amelyek munkáját ma már mintegy 100 cég támogatja véleményével. A tanácsok mellett a vállalkozások szakmai gyakorlatot biztosítanak a diákoknak és jelentős anyagi támogatást is nyújtanak azzal, hogy a szakképzési hozzájárulásuk 75 %-át az iskolának utalják át. Ez a pénz az utóbbi évek szembetűnő fejlesztéseinek az egyik alapja, ugyanis a közelmúltban vadonatúj épületszárnyat építettek az iskolához. A régi részt is kicsinosították és számítógépes oktatótermeket alakítottak ki, ahol a legkorszerűbb feltételek mellett az idegen nyelveken kívül, egy komplett iroda működését is megismerhetik a diákok.

A Hunfalvy támogatói között tucatnyi speditőr céget találhatunk, köszön-

hetően annak, hogy 10 évvel ezelőtt az Iskolatanács a jövő egyik sikerszakmájának, új oktatandó területnek választotta a szállítmányozást, logisztikát. Elismert szakembereket, főiskolai, egyetemi tanárokat kértek fel, hogy segítsenek a logisztika képzés struktúrájának, követelmény- és vizsgarendszerének kidolgozásában. Így született meg a Nemzetközi Szállítmányozási és Logisztikai Menedzser szakképesítés központi programja, amely alapján az iskolának a minisztérium engedélyezte az oktatás bevezetését. Ebben sokat segített annak a tucatnál is több cégnek, intézménynek, a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamarának, a Magyar Szállítmányozók Szövetségének a támogató ajánlása, amelyek arról biztosították Bernáth Lászlónét, hogy a menedzserképzésben résztvevő végzett diákokra a szállítmányozóknak szükségük van.



Bernáth Lászlóné



A Hunfalvy 120. születésnap díszünnepsége az ELTE Gömb Aulájában

Ezzel a programmal a Hunfalvy nyert a Világbank pályázatán is, amit az „Ifjúsági Szakképzés Korszerűsítése” írtak ki! A szállítványozás mintájára az elmúlt években az összes Hunfalvyban oktatott szakmát, a szakmákban dolgozó jeles személyiségek közreműködésével megállapított kompetencia szinteknek megfelelően, modulok szerint dolgoztak fel. Ennek alapján akkreditáltak az országos képzési jegyzékbe (OKJ) tavaly 3 felső szintű szakmát: Az Európai Unió üzleti szakügyintéző, a nemzetközi szállítványozási és logisztikai szakügyintéző, valamint a külgazdasági üzletkötő szakmák 2 éves, felsőfokú (szak)képzésként a Budapesti Gazdasági Főiskola Külkereskedelmi Szakával együttműködve indította el a Hunfalvyt.

Nem csak a Világbank pályázatán sikerült nemzetközi támogatást szereznie az iskolának, hanem az Európai Bizottság 1994-ben elindított Leonardo da Vinci együttműködési programján is. Arra pedig különösen büszke az igazgató, hogy az 1997-től Magyarország számára is hozzáférhetővé vált Leonardo-pályázaton 2004-ben már másodszorra sikerült nyerniük!

Minden EU tagállamban felmerül a kérdés, hogy a polgárok, különösen a globalizált Európa üzletemberei hogyan tudnak majd megfelelően kommunikálni a nemzetek gazdasági, társadalmi és kulturális különbözőségei közepe. Ezért a Leonardo program célja, hogy létrehozza a képzési keretet és interkulturális tananyagokat a projekt-

ben résztvevő országokban képzett üzletemberek számára, hogy elsajátítsák a minél alaposabb szaknyelvi kompetenciákat, a tudást és kultúrát, amely lehetővé teszi számukra a hatékony kommunikációt, s kialakítja a kulturális eltéréseket tisztelő viselkedésmódot.

Az első Leonardo-pályázat eredményeként 1998-ban sikerült megalkotni egy nyolcezer szócikkből álló négy nyelvű – francia, svéd, német, magyar – EU-s pénzügyi és kereskedelmi szótárt. Ez a mostani projekt során kiegészül holland és lengyel oszlopokkal, és mind a hat nyelven a gazdasági jog szakmai szóanyagával. Ugyanis a jelenlegi „Partnerség projekt” Franciaországot, Hollandiát, Svédországot, Magyarországot és Lengyelországot foglalja magába. Iskolák mellett tagjai munkaadó intézmények és szakmai szövetségek (ITD, Magyar Külgazdasági Szövetség) is. A tananyagokat nyomtatott formában és CD-n is elkészítik, és az üzletember iskolai képzésében és egyéni felkészülésben valamint szervezett munkahelyi át és továbbképző tanfolyamokon is használhatók lesznek.

Amikor egymás kultúrájának megismeréséről beszélünk, akkor a kultúra szót nagyon tág értelemben kell használni. Nemcsak az irodalommal, a történelemmel, a művészetekkel kívánunk foglalkozni, hanem a földrajz, a gazdaság, a politika átfogó tanulmányozása is az anyag része lesz. Az egyes országokról készülő összeállítá-

sok egy része lenne szöveges. Kommentárok nélküli táblázatok, ábrák, diagramok képeznék az anyag másik fontos, talán jelentősebb részét, amelynek alapján a diákok önállóan elemezhetik a különféle országok gazdasági, földrajzi, politikai viszonyait. További lényeges alkotórészei az elkészítendő tananyagoknak a hang- és képanyagok, a videofelvételek.

A program második fázisában egy kísérleti modellcsoportot hoznak létre az öt országban, és elindítják az interkulturális tanulmányok kísérleti oktatását, amely elősegíti a fiatal pályakezdezők munkába állását és nemzetközi üzleti kommunikációs készségeik fejlesztését. S mindez hozzájárul az EU nemzetek kölcsönös toleranciájához és gazdasági együttműködéséhez, és a tanultakat felhasználva eredményes üzleti szerződéseket köthetnek.

A tervek szerint az interkulturális tananyag 2005 végére készül el majd, angolul, illetve az adott ország nyelvén. A hatnyelvű gazdasági-, jogi szakmai szótár megjelenése pedig 2006 elején várható.

Három évtized után Bernáth Lászlóné úgy köszön el az iskola vezetésétől, hogy nem búcsúzik. Egyrészt – mint mondja – nem szeret búcsúzkodni. Másrészt a Leonardo-program vezetőjeként a projekt végéig mindenképpen marad a Hunfalvyban. Hogy utána mi lesz? A magam részéről nem tudom elképzelni Őt átlagos nyugdíjasként...

F. Takács István

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.

1134 Budapest, Klapka u. 6.

Telefon: 350-0763, 350-0764. Fax: 210-5862

Lapterjesztő:

Slezák Gabriella

M E G R E N D E L É S

- | | |
|---|--------------------|
| <input type="checkbox"/> Magyar Közlekedés | 6 000 Ft + áfa/év |
| <input type="checkbox"/> Navigátor | 4 000 Ft + áfa/év |
| <input type="checkbox"/> Magyar Közlekedés és Navigátor | 10 000 Ft + áfa/év |

Több példány megrendelése esetén 20% kedvezmény.

A megrendelő neve:

Cím:

Ügyintéző: Telefon: Fax:

Példányszám:

A megrendelés elküldhető levélben, illetve faxon is.

.....
aláírás
P. H.

100 éves a Mittellandkanal

Mint a magyar hajózás sorsát szíven viselő ember különös érzésekkel, kicsit irigykedve, de még inkább örömmel olvastam a német kollégák megemlékezését az idén 100 éves Mittellandkanalról.

A Mittellandkanal (MLK) a nyugat-keleti vízi út központi részeként összeköti Észak-Németországot a Rajna, Ems, Weser és az Elba folyamvidékével, megteremti ezen kívül a kapcsolatot Berlinnel és a kelet-európai (lengyel és cseh) víziutakkal. Az MLK az általa közvetlenül érintett iparvidékeken kívül (pl. Minden, Hannover és Magdeburg) leágazó csatornák révén további iparvidékhez is kapcsolódik (pl. Osnabrück, Salzgitter).

Az 1905. április 1-i keltezésű porosz vízügyi törvényben határozták el a Mittellandkanal nyugati részének megépítését. Az építkezés 1906-ban kezdődött el. A Mindenből Hannoverig tartó csatornaszakasz munkálatai 1916 ősztől fejeződtek be. Az első világháború után keleti irányba folytatódott a munkák. 1928-ban elkészült Anderten városában a Hindenburg zsilip, valamint átadták a Hildesheimbe leágazó csatornát. 1933-ban az MLK elérte Braunschweiget is. A Sülffeldi zsilip, valamint Magdeburgnál a Rothensee hajóátemelőmű befejezésével 1938-ban elkészült a 325 km hosszú vízi út. Ezzel megvalósult az az elgondolás, hogy vízi út kösse össze Nyugat- és Kelet-Németországot. Az MLK történelmében kiemelkedő fontosságú volt az 1965-ös kormányzati megállapodás a Szövetségi Állam és az érintett tartományok között a Mittellandkanal fejlesztéséről. Az érintett tartományok azóta is jelentős pénzüsségeket fordítanak az MLK kiépítésére. A vízi út óriási regionális gazdasági jelentőséggel bír, Alsó-Szászországban pl. az ipari üzemek negyede (az iparban foglalkoztatott munkaerő fele) helyileg a Mittellandkanalhoz vagy annak leágazó csatornájához kötődik. Németország újraegyesítését követően 1991-ben újabb határozat született a víziút-összeköttetés megvalósításáról Hannover térsége és Berlin között. A „keleti út” kiépítése – önjáró hajók és tolokötékek számára – a Sülffeldi zsiliptől az Elbáig tervszerűen halad, és 2008 végére be kell fejeződnie. Az MLK-nak a Sülffeldi zsiliptől nyugatra történő kiépítése a hannoveri városi szakasz 2000. évi átadásával a Dortmund-Ems-Csatornáig lehetővé tette a 110-135 méter hosszú hajók forgalmát.

A közlekedési projektben – már régen felismerve a vízi utak szerepének fontosságát – további zsilipépítések és a régebbiek újjáépítése, leágazó csatornák építése szerepel.

Remélem, hogy egyre több magyar lobogó alatt közlekedő hajó használhatja majd ki a csatorna adta lehetőségeket és bízom benne, hogy a németországi tapasztalatok alapján a közeljövőben a vízi út, a vízi áru fuvarozás fejlesztése nálunk is erőteljesebb támogatást fog kapni.

Új önjáró hajóval gazdagodott a magyar flotta



2005. május 11-én ritka pillanatoknak lehettek tanúi az Újpesti rakparton sétálók, autózók.

Ünnepélyes keretek között, szűk tulajdonosi körben magyar lobogó alá került a Fluvius Hajózási és Szállítványozási Kft. új hajója. Az ELJO-D Hollandiából érkezett, 74 m hosszú, 9 m széles, 2 m-es merülésnél hordképessége 902 to. 540 lóerős Caterpillar főmotorját egy 320 lóerős ún. orrsugár kormány egészíti ki, melyek kiváló manőverképességet biztosítanak a hajónak. Speciális építési módjának köszönhetően jól kihasználható – az elmúlt években amúgy rendszeresen előforduló – alacsony vízállású időszakokban, hiszen 1,5 m-es merüléssel 560 to áru elfuvarozására képes, és 1 m-es vízmélység mellett még bevethető.

Hatályba lép a CMNI

2000. október 03-án került aláírásra a Rajnai Központi Hajózási Bizottság, a Duna Bizottság és az Egyesült Nemzetek Szervezetének Európai Gazdasági Bizottsága által kidolgozott „EGYEZMÉNY A BELVÍZI ÁRUFUVAROZÁSI SZERZŐDÉSRŐL” (CMNI).

Az aláírók megállapodása szerint az egyezmény hatályba lépéséhez 5 ország ratifikációja szükséges, ez 2005. áprilisában, Horvátország ratifikációjával teljesült.

Az egyezmény hatályba lépéséig külön szabályozások vonatkoztak a különböző folyamrendszerek (rajnai, dunai), országok közötti fuvarozásokra. Az egyezmény egységes fuvarjogi kereteket biztosít az európai belvízi áru fuvarozásban, létrejöttével így régi piaci igényt valósít meg, elősegítve a belvízi hajózás versenyképességének növelését.

Nem hivatalos információk szerint az elavult, 1957-es magyar Hajózási Áru fuvarozási Szabályzat helyébe, annak átdolgozása helyett a vízi áru fuvarozás általános feltételrendszereként a CMNI kerül kihirdetésre.

A hajózási rovatunk a
Fluvius Kft.
szakmai támogatásával készült



Fuvardíjtükör

A **CBRB** gázolaj jegyzései április elején meghaladták a 45,00 euró/100 liter értéket is. A hónap közepétől lassan csökkent a gázolajár, 42–43 euró/100 liter között ingadozott.

Az **ARA kikötőkben** visszaesés volt tapasztalható a rakománykínálatban. A Majnán, a Majna-Duna csatornán és a Duna német szakaszán 2005. április 11. és 23. között elrendelt zsilipzárlatok miatt a Rajnán rakományt kereső hajók száma megnőtt, ami a fuvardíjak és az elhajózható mennyiségek csökkenéséhez vezetett. Rajnai relációban elsősorban energetikai szén, érc és takarmány, a zárlat végéhez közeledve a dunai viszonylatban szója, magnezit és kokszolható szén rakományok kerültek berakásra.

A **Majnán** és a **Majna-Duna csatornán** az áprilisi zárlati idő alatt a forgalom szünetelt. A zárlat előtt, illetve a feloldást követően rajnai rendeltetéssel gabona, műtrágya és cement rakományok kerültek feladásra, dunai rendeltetéssel pedig takarmány és rönkfa.

Ausztriában is visszaesett a forgalom. A rakománykínálat erősen lecsökkent, műtrágya és takarmány szerepelt az árupalattán. A fuvardíjak a magas gázolajárak ellenére csökkentek.

Szlovákiában továbbra is stagnált a piac. Acélárak, műtrágya és gabonafélék kerültek berakásra alacsony fuvardíjakkal.

A **magyarországi** fuvarpiacra is hatással volt a zsilipzárlat. A zárlat miatt számos hajó rekedt a Dunán, amelyek alacsony fuvardíjakon köthettek acél és gabona rakományokat. Al-dunai relációban továbbra is folyamatosak a gabonaszállítások.

Kiráko kikötő \ Berakó kikötő	Kiráko kikötő					
	ARA kikötők	Mannheim	Felső-Rajna	Ausztria	Szlovákia	Magyarország
ARA kikötők	–	7,00	9,70	18,10	19,90	22,30
Mannheim	4,30	–	4,00	13,50	17,50	–
Felső-Rajna	6,70	3,50	–	14,50	–	–
Ausztria	20,80	19,00	22,50	–	4,20	5,50
Szlovákia	22,10	20,10	23,00	–	–	–
Magyarország	23,50	22,00	23,80	6,50	–	–

A fuvardíjtükör különböző áruféleségek súlyozottan átlagolt euró/mto fuvardíjai alapján készült, így fuvardíjindexként inkább csak tendenciákat mutat. Hosszú távú együttműködés, házi vagy külön-megállapodások nem összehasonlíthatók az itt közölt adatokkal. A díjtételek az adott reláció legtávolabbi pontjára vonatkozóan elért, és nyilvánosságra került legmagasabb összeget tartalmazzák, komplett rakományokra. A díjak minden pótlékot (pl. kisvízi és gázolajpótlék) és illetéket (pl. csatornailleték stb.) tartalmazzák. Ahol nincs adat, ott nem történt említésre érdemes árumozgás.



TANKOLÁS ÉS SZOLGÁLTATÁSOK SZÉLES SKÁLÁJA EURÓPÁBAN

UTA HITELKÁRTYA A MEGBÍZHATÓ ÚTITÁRS!

Mercedes ServiceCard

Az UTA és MercedesService Card kártya biztosítja a fuvarozó cégek és vállalkozók járműveinek teljes körű készpénzmentes ellátását Európa országában.

A MercedesService kártya (MSC), az UTA hitelkártyák által nyújtott szolgáltatásokon kívül az Európa-szerte széleskörűen elterjedt Mercedes-Benz állomások teljesszámú szolgáltatási csomagjának igénybevételét biztosítja (alkatrészvásárlás, javítás, mentési szolgáltatás stb.).

Az UTA és MSC FULL SERVICE CARD szolgáltatásai:

Üzemanyag és kenőanyag ellátás Európa és Ázsia több mint 36 országában kb. 19 000 elfogadóhelyen. Javítási-, szolgáltatás, komp-, alagút- és úthasználati díjfizetés, kombinált fuvarozási szolgáltatás, SOS szervíz igénybevétele valamennyi országban, 24 órán keresztül.

Magyarországon máris számos nemzetközi fuvarozásban érdekelt társaság és magánvállalkozó élvezi az UTA és MSC hitelkártya előnyeit.

Csatlakozzon Ön is ehhez a rendszerhez !

Az UTA és MSC hitelkártyák előnyei:

Elfogadóhelyek mindenhol Európában, szinte valamennyi üzemanyag társaság kútjánál, gyors és egyszerű lebonyolítás, nagyobb ellenőrizhetőség és áttekinthetőség, csökkentett ügyintézési idő, kevesebb munkaráfordítás, pénzügyi előnyök, nagyobb likviditás, kamatnyereség, biztonságérzet, nincs vásárlási kötelezettség, minimális forgalom-előírás...

Forgalmazott hitelkártyák és készülékek az UTA és MSC kártyákkal együtt:

- ViaCard és Telepass készülék,
- Caplis kártya,
- TollCollect kártya és OBU készülék,
- Go Box készülék

A kártyák kizárólagos magyarországi forgalmazója a

Mintrade Kft.

Tel.: (06-1) 267-3521/22, (30)932-0722, (30)637-5093

Fax.: (06-1) 266-6065

Cím: 1052 Budapest, Aranykéz u. 3. IV/6.

E-mail: minuta@axelero.hu



Fluvius Hajózási és Szállítmányozási Kft.

A minőség bizalmat ébreszt!

Iroda: 1139 Budapest Frangepán utca 7.

E-mail: fluvius@fluvius.hu

Telefon: 06 1 237 11 00

Fax: 06 1 237 10 91

*Teljes körű nemzetközi
szállítás, szállítmányozás, logisztika
folyamon, tengeren, közúton és vasúton*



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



IBUSZ Vámügynökség

- Vámhatósági jelenlét nélkül soron kívül export - import szállítmányok indítása, fogadása
- Közreműködés kereskedelmi kapcsolatfelvételben (szerb, ukrán, szlovák, cseh, román és török területeken)
- **Teljes körű vámügynöki szolgáltatások**
- **Belföldi és nemzetközi szállítmányozás és fuvarszervezés**
- Logisztikai tevékenység, raktározás
- Uniós határokon expedíciós tevékenység
- ÁFA visszatérítés
- **Valutaváltás különösen kedvező árfolyamon**

Elérhetőségeink:
 Vámigazgatóság központ
 tel.: 06-1-485-2793
 E-mail: vamig@ibusz.hu
www.ibusz.hu



ÚJ **IBUSZ TRANZIT**
 kamionterminál Röszkén!

- Egyedi és gyors kiszolgálás
- Közvám és ÁFA- raktározás • Bevezető árak



Az Ön logisztikai szolgáltatója

- Belföldi és nemzetközi fuvarozás és szállítmányozás
- 24 órás vámkezelés
- 20.000 m² raktárterület
- Kommissiózás, átcsomagolás, co-packing
- vasúti átrakás
- Ingatlanhasznosítás



H- 6000 Kecskemét, Fuvar u. 1.
 Tel.: +36 76 999 100 • Fax: +36 76 999 101
 E-mail: bertrans@bertrans.hu
 Web: www.bertrans.hu

Vállalati hírek egy kattintásra! www.hirlevelgyar.hu

- Egyéni
- Energikus
- Emberi
- Egyetlen
- Egyértelmű



BLEND

Reklám Tanácsadó Kft.

1134 Budapest Klapka u. 6.
 Tel./fax: 350.82.82
 Csm: 20.919.62.18
 info@blendreklam.hu
 www.blendreklam.hu



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

Internet alapú lehetőségek:

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

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

www.icfonline.com

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

pannoncont

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

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



Transforwarding Hungária Kft.

Member of the Broekman Group

H-2046 Depo Törökbálint

☎ 23-511-640

www.broekman-group.nl

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

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

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

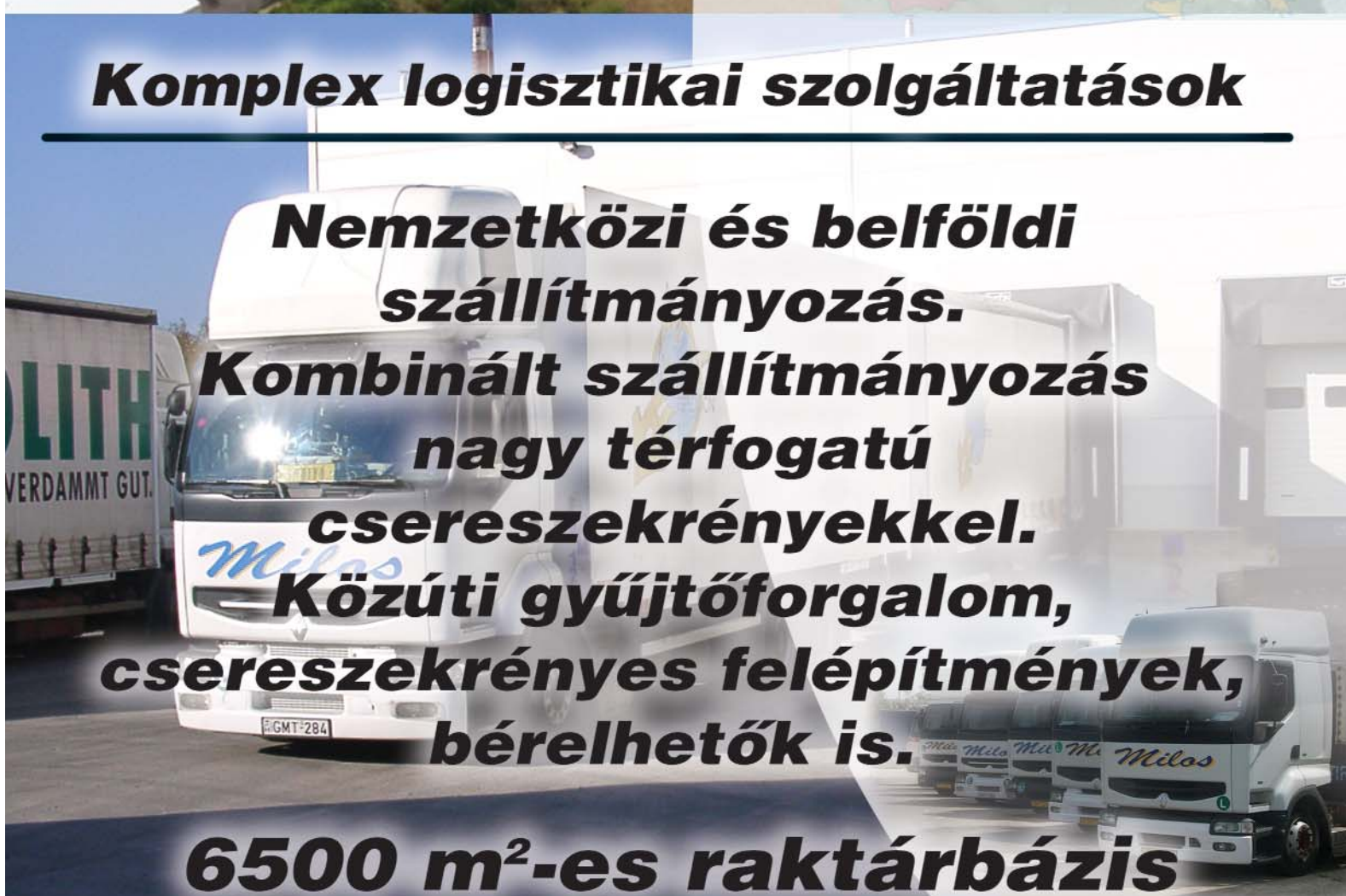
Komplex logisztikai szolgáltatások

***Nemzetközi és belföldi
szállítmányozás.***

***Kombinált szállítmányozás
nagy térfogatú
csereszekrényekkel.***

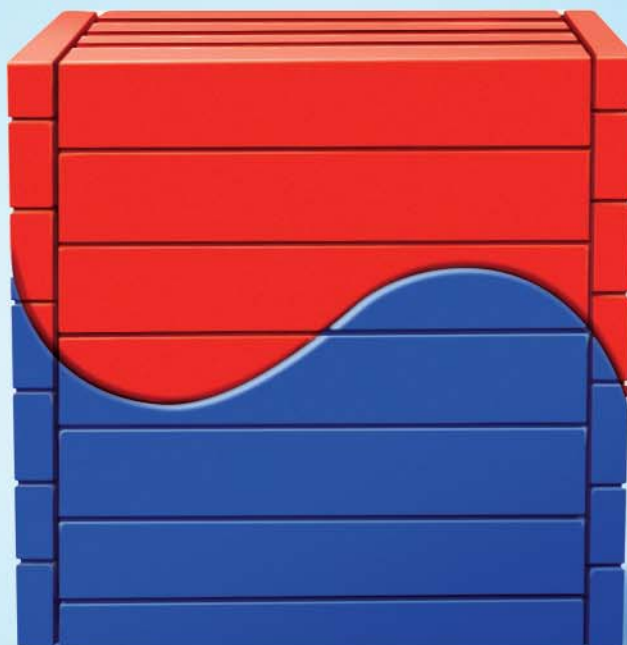
***Közúti gyűjtőforgalom,
csereszekrényes felépítmények,
bérelhetők is.***

6500 m²-es raktárbázis



Please visit us at stand number 403/602 during the Air Cargo Europe in Munich, Germany, May 31st to June 3rd, 2005

www.sky-cargo.com



Szöul is bekapcsolódik hálózatunkba.

2005 májusától indítjuk repülőgépeinket első dél-koreai célállomásunkra. Napi járatokat kínálva Dubaiból Szöulba, az Emirates már több, mint 75 célállomással teremt kapcsolatot Európa távoli sarkaitól Ázsiába, a Távol-Keletre, a Közel-Keletre, Ausztráliába és Óceániába, Amerikába, sőt, még azon túl is. Egy okkal több, hogy partnereink ragaszkodjanak hozzánk. **Számítson többre!**

Dubai–Szöul			Szöul–Dubai		
Nap	Indulás	Érkezés	Nap	Indulás	Érkezés
Naponta	02. 25.	15. 55.	Naponta	00. 30.	05. 25.

