

# NAVIGÁTOR



**Szemerey  
a BILK-ben** 12. oldal



**Verkehr  
Bécsből** 31. oldal



**Agrogate  
startol** 32. oldal



**Potvorszki Zoltán**



*Kellemes Ünnepeket  
és Boldog Új Esztendőt kíván  
a szállítmányozási szakma  
minden résztvevőjének  
a Masped Csoport!*

**MASPED**  
CSOPORT

135. szám

Ára: 560 Ft

# Velünk spórolhat!



## Ukrailtrans

Az Ön megbízható partnere.

11 sikeres év a nemzetközi vasúti szállítmányozásban  
Magyarországon,  
a FÁK tagországaiban, a Baltikumban és Európában.

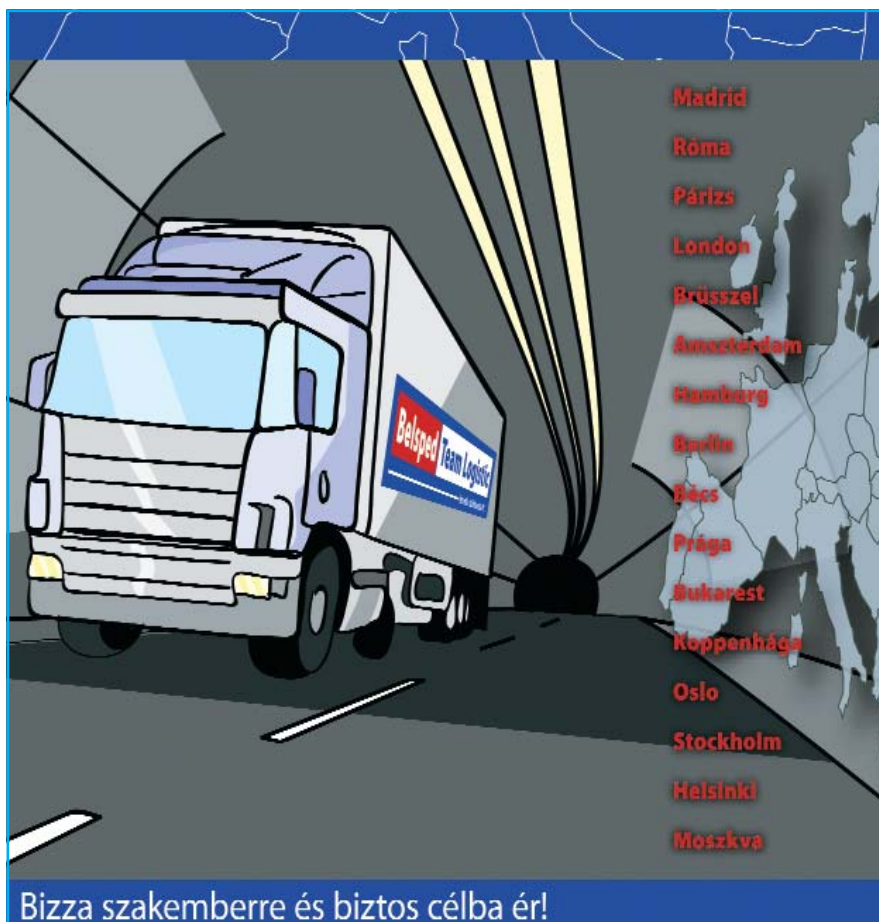
1143 Budapest, Stefánia út 26.

Tel.: +36 (1) 220-5642, +36 (1) 220-5643, +36 (1) 267-6782

Fax: +36 (1) 220-5646, +36 (1) 220-6088

E-mail: [urt@axelero.hu](mailto:urt@axelero.hu)

[www.ukrailtrans.com](http://www.ukrailtrans.com)



Bizza szakemberre és biztos célba ér!

Nekünk semmi sem  
túl kicsi  
és semmi sem  
**túl nagy...**

Bővebb információ:

[www.belspedteam.hu](http://www.belspedteam.hu)

**Belsped Team Logistic**

1107 Budapest, Fogadó u.3.

Tel.: 260-3683, fax: 261-6376,

[btl@belspedteam.hu](mailto:btl@belspedteam.hu)

- nemzetközi szállítmányozás
- légi küldemények szállítmányozása – ruhaszállítás – bel-földi áruterítés – áru fuvarozás
- költöztetés – futárszolgálat – vámügynöki szolgáltatás – közvámraktározás – raktározás – logisztika

**Belsped Team Logistic**

Nemzetközi szállítványozók Kft.

# METRANS



- Semleges „all in service” egy kézben és egy árban
  - Vasút
  - Közút – saját közúti szállítmányozási hálózat
  - T1 vámgarancia – saját terminálok és fuvarozások saját tranzit vámkezelése
  - Terminál és depó
    - METRANS PRAHA
    - METRANS ZLÍN
    - METRANS DUNAJSKÁ STREDA
- Ügynökségi iroda Hamburgban, Bremerhavenben, Budapesten, Koperben
- Saját vonat összeköttetés
  - Hamburg–Prága és vissza 50 vonat hetente
  - Bremerhaven–Prága és vissza 10 vonat hetente
  - Prága–Zlín és vissza 14 vonat hetente
  - Prága–Dunajská Streda és vissza 12 vonat hetente
  - Hamburg–Dunajská Streda 3 vonat hetente
  - **\*\*ÚJDONSÁG\*\*** Budapest–Koper és vissza 4 vonat hetente



- METRANS a.s. Praha, Podleská 926, 104 00 Praha 10
- METRANS (Moravia), a.s., 763 11 Lípa
- METRANS (Danubia), a.s. Drevárska 3, 929 01 Dunajská Streda



- METRANS Danubia Kft., Munkácsy u. 14., 9021 Győr
- METRANS Deutschland GmbH, Burchardkai, 21129 Hamburg

Kapcsolat:  
KISS Péter

E-mail:  
pkiss@metrans.sk

Telefon:  
+421 905 333 004

# NAVIGÁTOR

SZÁLLÍTMÁNYOZÓK ÉS FUVAROZÓK LAPJA

**Főszerkesztő:**

Kiss Pál

**Lapszerkesztő:**

Bárány Tibor

Kiss Györgyi

**Szerkesztőség:**

Csarnai Attila

Erdélyi László

Kiss Anikó

Rákos József

Varga Violetta

**Szerkesztőbizottság:**

Bognár Zsolt

Gelencsér Kálmán

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:**

Bollók Zoltán vezérigazgató

HU- ISSN 1216-7142

135. megjelenés

## TÁMOGATÓINK

Magyar Szállítmányozói  
és Logisztikai Szolgáltatók Szövetsége,  
MÁV Rt., MÁVTRANSSPED Kft.,  
Masped Rt.,  
Raabersped, Delog Kft.,  
Győr-Sopron-Ebenfurti Vasút Rt.,  
Bombardier Transportation Hungary Kft.,  
Raaberfreight Kft. (új nevén: Raaberlog),  
Milos Spedició Kft.,  
Hödlmayr Hungária Logistics Kft.,  
Csiki-Bege Kft.,  
Eurosped Rt., Pannoncont Kft.,  
Waberer's Csoport,  
Dunaferr Portolan,  
BILK Kombiterminál Rt.,  
MÁV Kombiterminál Kft.  
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: [magarkozlekedes@w-mobil.hu](mailto:magarkozlekedes@w-mobil.hu)

Hirdetésfelvétel és előfizetés a kiadóban

Hirdetési igazgató: Bándy Zsolt

Szerkesztőségi titkár: Slezák Gabriella

# Manfred F. Boest köszöntjük



„Sose add fel – újra és újra vedd magad a munkába” – hangzik Manfred F. Boes jelmondata, amit maga is követ. Ez a jelmondat jellemzi munkájában, amikor a Német Szállítványozók Szövetségének (DSL) elnöki tisztét ellátja, s akkor is, amikor a FIATÁ-t, a világ szállítványozóinak szervezetét irányítja. Manfred F. Boes november 28-án töltötte be 65. évét.

Természetesen esze ágába sincsen nyugdíjba vonulni, hiszen rengeteg feladat vár rá. Mindig nyitott az újra, energikus, szuverén, közvetlen, ugyanakkor bármikor kész vitába szállni, amikor a hivatásáról van szó. Tíz éve áll a DSL élén, s két hónapja vezeti elnökként a FIATÁ-t. Az új német kormány megalakításakor felkérték, hogy vállalja el az „Invest in Germany” (Beruházások Németországban) tanácsadó szervezet logisztikai részének irányítását. Manfred F. Boes elvállalta, mert mindig készen áll a kihívásokra. Feladata az, hogy elősegítse Németországnak az egész világra kiterjedő piaci offenzívájának kidolgozását és gyakorlatba ültetését, – olvasható a DVZ-ben.

A westfáliai születésű szállítványozó testvér-lelkestül vállalkozó is. Pozitív gondolkodása és westfáliai nyugalma segíti abban, hogy elérje célját. Mindig arról álmódott, hogy szállítványozó lesz. Tanulmányait és tanonc éveit Hannoverben, Brémában, Hamburgban és New Yorkban töltötte, majd 23 évesen átvette a családi vállalkozásként működő Heinrich Boes szállítványozó vállalat nemzetközi részlegének irányítását. Később a cég egyedüli tulajdonosa és ügyvezetője lett. Aki személyesen ismeri őt, tudja, hogy kevés szóval is megérteti magát, s céljait eléri, mert jól ismeri a hivatását.

A Magyar Közlekedési Kiadó nevében köszöntjük a 65 éves Manfred F. Boest, aki múlt évi szállítványozási konferenciánkon emlékezetes előadást tartott. A német szállítványozók és a FIATA elnökét Kautz István, a magyar szövetség elnöke köszöntötte levélben a magyar szállítványozók nevében.

 MAGYAR  
SZÁLLÍTMÁNYOZÓI ÉS  
LOGISZTIKAI  
SZOLGÁLTATÓK  
SZÖVETSÉGE



ASSOCIATION OF HUNGARIAN FORWARDING AND LOGISTIC SERVICE PROVIDERS  
VERBAND DER UNGARISCHEN SPEDITONS- UND LOGISTIKDIENSTLEISTER

Mr. Manfred F. Boes  
President  
Deutscher Speditions- und  
Logistikverband e.V. (DSL)

Dear Mr. Manfred F. Boes,

we are more than delighted to mention the year 2005 is not only the 125<sup>th</sup> anniversary of the DSL but also the 65<sup>th</sup> birthday of its President, the same way as the President of FIATA.

Dear Mr. Boes,

permit us, to express our best wishes on behalf of the Hungarian freight forwarders and logistic service providers, to your birthday at 28<sup>th</sup> November. We keep in mind your friendly behavior to the Hungarian colleagues, appreciate your valuable contribution to our professional conference in the year 2004. Thank you for your encouragement to the Hungarian Association: the Confederative Council of Hungary will become the member of CLECAT by the 1<sup>st</sup> January 2006.

We wish you many happy returns!

Budapest, 28<sup>th</sup> November, 2005.

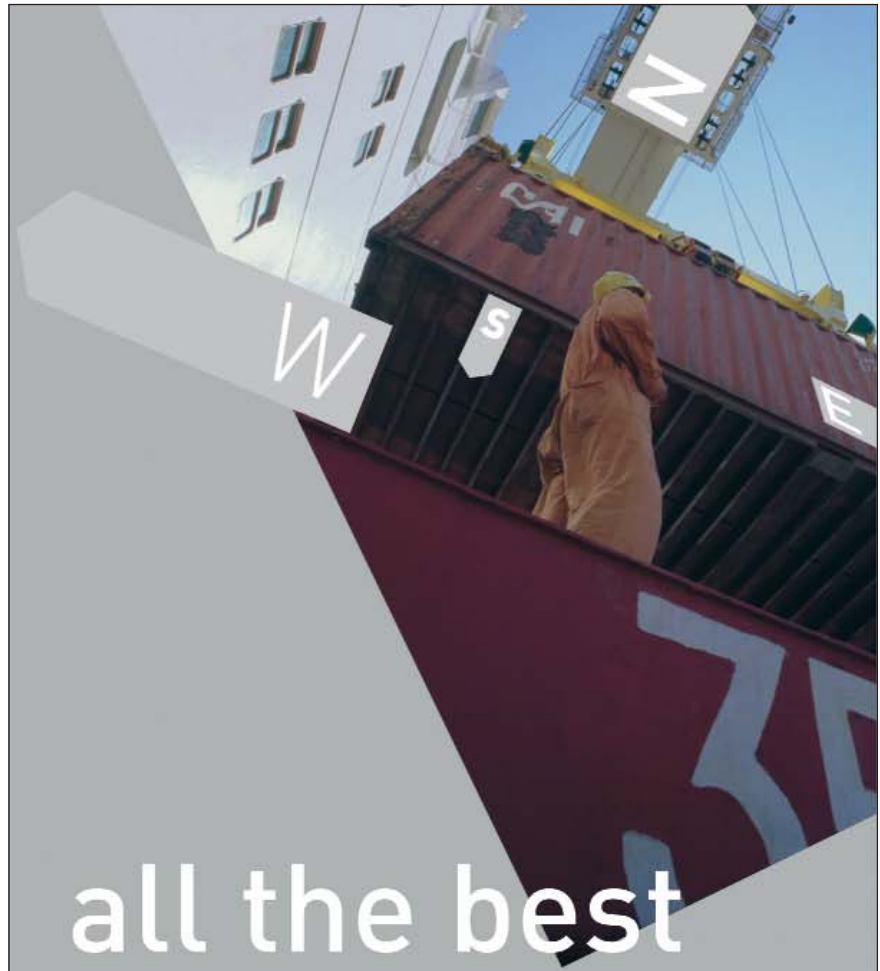
With friendly congratulations

Istvan Kautz  
President

H-1052 Budapest, Petőfi Sándor utca 3. • P.O. Box: H-1364 Budapest, PF.: 337.  
Tel.: +36-1-266-6912, 266-6971 • Fax.: +36-1-266-7744 • E-mail: hungsped@hu.inter.net • www.szallitmanyozok.hu



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



**all the best**  
in all directions



**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

# A Koperi Kikötő fogadása Budapesten



A Koperi Kikötő először adott fogadást Budapesten, magyarországi partnereik részére. Megjelent a rendezvényen és üdvözölte a vendégeket Robert Časar, a kikötő új elnöke



Tomaž Martin Jamnik, a Koperi Kikötő magyarországi képviselője törekvéseit és elképzeléseiket ismertette



A fogadás vendégei

Fotó: Kiss Árpád

Potvorszki Zoltán kettős szerepben

## Raabersped: folytatódik a sikersztori



Potvorszki Zoltán tizenötödik éve él és dolgozik Bécsben és jövőre lesz húsz éve, hogy a budapesti Raaberspedhez belépett. A 37 éves szakember ma már úgy Ausztriában, mint Magyarországon is ismert és elismert vasúti szállítmányozó. Ő alapította 1991-ben a Raabersped bécsi kirendeltségét és tehetségét, munkáját dicséri, hogy 2001-ben, amikor az egykori kirendeltség kft.-vé alakult – és az ÖBB Speditions Holding AG is belépett a társaságba –, Potvorszki Zoltán lett az első számú ügyvezető igazgató. Jelenleg mindkét Raaberspednek, a bécsinek és a budapestinek is a vezetője (Bor Józseffel együtt, mivel kettős ügyvezetés mellett döntöttek a múlt évben a tulajdonosok).

– Pályafutása eddig egyetlen céghez kötődik. Nem hiányzik a másutt szerzett gyakorlat és tapasztalat?

– A látszat néha csal, szoktuk mondani, és ez az én esetemben is igaz. Bár a Raabersped mind a mai napig első és egyetlen munkahelyem, más és más helyzetben dolgoztam az elmúlt években. A konténer-osztályon kezdtem, majd a konvencionális osztályon folytattam, ahol módomból volt a vasút mellett, a közúti és a hajózási forgalomban, illetve a speciális projektek bonyolításában tapasztalatot szerezni.

– Ez a Raabersped már nem az a Raabersped, ahol kezdett?

– Természetesen nem, de csak részben, azért, mert közben eltelt húsz év. Úgy gondolom, hogy szerencsém volt, amikor felvettek, mert sokat tanulhattam és tanultam is tőlük. Ma is hálával gondolok a már elhunyt Marton Dini bácsira, de Berényi Jánosra, Erni Jánosra, Bárdos Ivánra, és Cserváry Klárára is. A Raabersped akkor a GySEV egyik érdekeltsége volt, ma meghatározó társaság nemcsak Magyarországon, hanem a közép-keleti, dél-keleti régióban is. Ha visszatekintünk az elmúlt évekre és ezt minden túlzás nélkül mondhatom, évről-évre nőtt a forgalmunk és az árbevételünk. Dinamikus fejlődésünk vitathatatlan és mindez szolgáltatásunknak, a munkatársi gárdának köszönhető. De az is vitathatatlan, hogy sikerünk alapja a bécsi és az otthoni kollektíva rendkívül szoros együttműködése, illetve a Rail Cargo Austria közel 70 leányvállalattal történő kitűnő kooperáció.

– Az egykori GySEV-cég jelenleg a Rail Cargo Austria hálózatához tartozik. Nagyobb vasút, nagyobb lehetőségek?

– A GySEV ma is tulajdonosunk, csak kisebb mértékben, mint az előző időszakban. Nem tagadom az ÖBB, a Rail Cargo Austria és hálózatuk lehetőségei sokat jelentenek számunkra



és a Raabersped csoportintegrációja elősegítette, hogy folytatódott az eddigi sikersztori. Olyan vasúti és logisztikai háttérrel biztosít, amely irigylésre méltó és ezzel az adottsággal élni kívánunk a jövőben is.

– *A jó vasúti adottságok, az infrastruktúra és a kitűnő munkatársi gárda a sikeres szállítványozó alapfeltétele?*

– Ennél természetesen összetettebb, hiszen minden év más és más. Az adottságokkal élni kell, de a sikerhez ennél több kell. A fokozatosan bővülő megbízói igények teljesítése nélkül nem lehet eredményes a munkánk. Kettős feladatot teljesítünk, hiszen a megbízók mellett a vasúti társaságokkal is szoros együttműködésre törekszünk. Örömmel mondhatom, hogy az RCA mellett, a MÁV és a GySEV vezetőivel, illetve munkatársaival is kitűnő a kapcsolatunk.

– *A Raabersped a nemzedékváltás időszakát éli és elismerésre méltó, ahogy a nyugdíjba vonuló kollégákat búcsúztatják.*

– Igazgatótársam, *Bor József* nevében is köszönöm az elismerő szavakat, bár mindketten meggyőződéssel valljuk: ez alapvető kötelességünk. *Péchy László* több mint 10 évig volt ügyvezető igazgató és nagyon örülök annak, hogy ma is velünk dolgozik, mint igazgatói tanácsadó. Ő a magyar vasúti szállítványozás kiemelkedő személyisége és csak köszönettel tartozom neki.

– *Igazgató Úr, Ön Bécsben, Budapesten, és Zágrábban dolgozik, egyik nap ott, egyik nap itt. Számomra rejtelem: hogy csinálja?*

– Ez is csak a látszat, de azt se feledje: Bécs nincsen olyan messze. Bor József kollégámmal kialakítottunk egy sajátos együttműködést, így ő elsősorban Budapesten, én pedig Bécsre és a leányvállalatainkra koncentrálok. Szerencsére kitűnő kollégákkal dolgozunk, így úgy gondolom, hogy nem álom az idei 20-22 milliárdos árbevétel. De természetesen ez a „vándorélet” a családom (feleségem és 13 éves fiam) támogatása nélkül nem lenne megvalósítható.

**Kiss Pál**



## Raktárak Isztambulban

A Raabersped vasúti logisztikai szolgáltatási rendszere két, korszerű raktári lehetőséggel bővült Isztambulban. A társaság menedzsmentje, Bor József és Potvorszki Zoltán kalauzolásával bemutatta magyarországi partnereiknek a két egymás melletti raktárközpontot. Az egyiket az isztambuli Nunner-cég, a másikat viszont a Speditions Holding török leányvállalata, az Express-Interfracht Ltd. üzemelteti. Az áruküldemények Magyarországról és egész Európából a Balkán-irányvonattal jutnak el Isztambulba, amelyek naponta kétszer-háromszor is közlekednek menetrend szerint. A Raabersped egyik legfontosabb törekvése, hogy a vonat visszafelé is irányvonatként közlekedjen Sopron állomásig.

Mindkét raktár Isztambul árufuvarozási állomásán, a Halakin található. A Nunner-céggel közel 10 éves együttműködése van a Raaberspednek, amely most a novemberben felújított 3600 négyzetméter fedett raktár igénybevételével bővült. A Nunner-raktárközpont vám-, illetve konszignációs raktárnak is használható. A szomszédságában működő Express-raktár hasonló méretű és adottságú. A Raabersped magyarországi partnerei elismerően nyilatkoztak az isztambuli lehetőségekről.



Fogadás a Sheraton Hotelben

## Zágrábban a Raabersped

A Raabersped éve lesz az idei esztendő. A szállítványozási piacon egyedülálló forgalom- és árbevétel-növekedés, terjeszkedés és bővítés itthon és külföldön jellemzi őket. A bécsi és budapesti Raabersped idén a horvátországi Raabersped-céggel bővült. Folytatva a Magyarországon megkezdett gyakorlatot, Zágrábban megalakult a Raabersped Kft., amely a Raabersped Wien 100 százalékos tulajdona. Az ottani ÖBB-képviselő munkatársaira támaszkodik, úgymond budapesti mintára, bár a kettő nem összehasonlítható. Budapesten egy jól működő ÖBB-képviselőt és egy már régóta, s eredményesen működő szállítványozási céget vontak össze. Zágrábban viszont egy képviselőt alakítottak át szállítványozási céggé. Az első évét záró zágrábi Raabersped önálló szállítványozási tevékenysége mellett továbbra is ellátja az ÖBB képviselőt.

Zágráb egyik elegáns szállodájában, a Sheraton Hotel különtermében fogadták partnereiket évzáró rendezvényükön. *Bor József* és *Potvorszki Zoltán*, a Raabersped bécsi és budapesti ügyvezető igazgatói köszöntötték vendégeiket közöttük *Branimir Jerneič* közlekedési miniszterhelyettest. Mindketten hangsúlyozták, hogy a cégalapító *Pusztai Csaba* érdemei mellett, partnereiknek és munkatársaiknak köszönhető, hogy már az első évében pozitív mérlege lesz a zágrábi Raaberspednek. Bemutatták az új cégvezetőket, *Rónai Gábor* ügyvezető igazgatót és *Damir Vukič* ügyvezető igazgatót, akik a közelmúltban foglalták el tisztségüket.

Rónai Gábor és Damir Vukič kinevezésével, a Raabersped Zágrábban is a kettős ügyvezetés mellett döntött. Mindketten vasúti szakemberek. Rónai Gábor pályafutása a MÁV pécsi igazgatóságán kezdődött, kinevezése előtt, a magyar vasúti társaságot képviselte Horvátországban. Kiküldetésének lejárta után, örömmel vállalta a zágrábi Raabersped vezetését, bár a családja már Pécsváradon él. Rónai Gábor meggyőződése, hogy horvát ügyvezető kollégájával jól kiegészítik egymást és törekvéseik, céljaik is azonosak: sikeres céget akarnak vezetni. Damir Vukič a horvát vasút neveltje; dolgozott bécsi kiküldöttként, illetve árufuvarozási igazgatóként is.

Budapest, Bécs, Zágráb – szerepel a Raabersped fővárosi térképén. Nem lesz meglepő, ha újabb és újabb fővárosokkal bővül ez a hálózat. ■



Bor József a Rail Cargo Austria és érdekeltségeinek hálózati együttműködését ismertette



Potvorszki Zoltán a holding üzletpolitikájáról beszél



Megjelent a fogadáson Branimir Jerneič közlekedési miniszterhelyettes



Damir Vukić, a Raabersped új zágrábi ügyvezető igazgatója



Rónai Gábor ügyvezető igazgató a MÁV után a Raabersped zágrábi csapatát erősíti

50 új munkahely és a hűtöttáru-piac legnagyobb logisztikai fejlesztése 2005-ben

## A Szemerey Transport 500 milliós beruházása a BILK-ben



Szemerey Loránd és csapata

**A Szemerey Transport 2005. október 20-án ünnepélyes keretek között mutatta be partnerei számára új disztribúciós központját a Budapesti Intermodális Logisztikai Központban. Az 500 millió forintos költséggel megvalósított beruházás a Szemerey Transport 2005. évi legnagyobb fejlesztése. A hűtést igénylő élelmiszerek tárolására és országos terítésére szakosodott központ a budapesti régió legnagyobb ilyen irányú logisztikai beruházása. A 3000 m<sup>2</sup> hűtött raktár, a 100 m<sup>2</sup> fagyasztó, az 50 db speciális, hűtött élelmiszerek terítésére alkalmas kamion, valamint az irányítást és ellenőrzést biztosító informatikai rendszer a Szemerey Transport országos disztribúciós hálózatának budapesti központja.**

Mint Szemerey Loránd vezérigazgató a megnyitóbeszédében kiemelte: „Naponta több mint 1000 élelmiszerbolt és -üzlet ellátását biztosítjuk az országos disztribúciós rendszerünkön keresztül. Partnereink bizalma a jövőnk záloga. A magyarországi élelmiszergyártók termékeinek eljuttatása a boltok polcaira hatékony logisztikai rendszeren keresztül valósítható meg versenyképes áron. Országos hálózatunk képes megfelelni a legmagasabb minőségi elvárásoknak. Fejlesztéseinkkel a minőségi szolgáltatás biztonságát garantáljuk.”

### Élelmiszer-disztribúció

A Szemerey Transport Rt. napjainkban a magyarországi élelmiszer-disztribúció vezető vállalata. Az 1990-es alapítást követően a hűtést nem igénylő élelmiszerek szállítása mellett folyamatosan fejlesztette a hűtést igénylő termékek fuvarozására specializált eszközparkját. A Szemerey Transport országos disztribúciós szolgáltatását nyolc kirendeltség regionális munkájának összehangolásával biztosítja éjjel-nappal. Azonnal diszponálható fuvareszközeinek száma 500. A gépjárműpark összetétele feladat optimalizált megoldásokat biztosít, az 1–24 tonnás teherbírású, 1–33 palettakapacitású

fuvareszközök valamennyi kategóriája megtalálható, mind hűtött, mind szárazplatós kivitelben. A rendszerbe állított hűtős flotta az élelmiszer-disztribúcióval szemben támasztott valamennyi követelménynek megfelel, alkalmas fagyasztott és hűtött áruk szállítására egyaránt. A válaszfalás kivitelű eszközök a különböző termékek konszolidációs szállítását biztosítják.

A Szemerey Transport az élelmiszer disztribúcióhoz kapcsolódó raktár-logisztikai szolgáltatásokat biztosít partnerei számára. A budapesti központi raktár 3000 négyzetméter, a hűtést igénylő élelmiszerek szakszerű tárolását a különböző hőmérséklet-tartományú raktármodulok garantálják. A fagyasztott termékek tárolása  $-18\text{ °C}$ -on, a hűtést igénylő áruk tárolása  $0-5\text{ °C}$ , valamint  $10-12\text{ °C}$  hőmérsékletű raktárakban történik. A raktárterek hőmérséklete számítógépes rendszeren keresztül folyamatosan ellenőrzött és regisztrált. Az országos hálózat részeként a központi raktár mellett a disztribúciós feladatok támogatását öt cross-docking rendszerű átrakópont biztosítja.

A Szemerey Transport olyan moduláris szolgáltatáscsomagot nyújt partnereinek, ahol megválaszthatják azt, hogy az aktuális igényeiknek megfelelően milyen logisztikai szolgáltatásokat vesznek igénybe egy kézből.

A Szemerey Transport a logisztikai szolgáltatás csomag elemeivel és az alkalmazott IT-rendszerekkel képes optimalizálni partnerei raktári, szállítási tevékenységeit. Az összehangolt disztribúciós rendszer konszolidációs előnyei költséghatékony megoldásokat jelentenek.

A Szemerey Transport számára a minőségi szolgáltatás elsősorban a partnerekkel történő szoros együttműködést jelent. Ez biztosítja a közösen kitűzött célok megvalósulását.

## Szárazáru disztribúció

A Szemerey Transport az 1990-es alapítás óta végez szárazáru-disztribúciót. A vállalat legelső és kiemelt üzletága a szárazáru-fuvarozás és a hozzá kapcsolódó disztribúciós szolgáltatás. A stabilitás és folytonosság jellemzi a szárazanyag-üzletág munkáját, amely közel 200 fuvareszköz irányításáért felel nap mint nap. A Szemerey Transport fuvarozási útvonaltervezése és fuvarszervezése, az optimális összetételű gépjárműpark biztosítja az áruszállítás hatékonyságát. A szolgáltatások színvonalának folyamatos javítása, a személyes felelősségvállalás a vállalati kultúra egy-egy lényeges eleme. Technikai, technológiai fejlesztései a szolgáltatások biztonságát erősítik.

A hűtött- és a szárazáru-fuvarozás, a kapcsolódó logisztikai szolgáltatások ma már nem csupán egyszerű feladatok megoldását jelentik, összetett problémák hatékony megoldásai teremtenek értéket és adnak választ a szolgáltatói piac kihívásaira. A Szemerey Transport rendszerbe foglalta szolgáltatásait, országos disztribúciós hálózatot épített ki, létrehozott egy központi menetirányító szolgálatot, amin keresztül éjjel-nappal követi fuvareszközei útvonalát, ellenőrzi a hűtött rakterek hőmérsékletét, és közvetlenül irányítja a gépjárművezetők munkáját. Raktári szolgáltatása kommissiózás, címkézés, csomagolás, göngyölegkezelés és nyilvántartás.

A Szemerey Transport az üzleti stratégia megfogalmazásakor erősségeire épített:

*„Lokális jelenlét,  
regionális összhang,  
globális megoldások.”*



Dr. Zafír János

# A Ptk. fuvarozási és szállítmányozási fejezeteinek módosítása



**Dr. Zafír János (56), ügyvéd. Jogi diplomája megszerzése után, 1975-től külkereskedelmi és szállítmányozási vállalatok munkatársaként, majd 1978-tól a legnagyobb magyar szállítmányozási vállalat jogi osztályának vezetőjeként dolgozott. A Zafír és Kristóf és Társai Ügyvédi Irodát 1989-ben alapította. Külkereskedelmi szakjogász, szakterülete a nemzetközi fuvarozás, szállítmányozás és biztosítás. A nemzetközi fuvarozási jog tekintetében több könyv és cikk szerzője, valamint e jogterületnek meghívott előadója a Jogi Továbbképző Intézetben, korábban a Külkereskedelmi Főiskolán is tanított.**

A Polgári Törvénykönyv (Ptk.) fuvarozási és szállítmányozási fejezetének tervezett módosításaival kapcsolatban tartott előadást dr. Zafír János ügyvéd, nemzetközi fuvarozási- és szállítmányozási szakjogász. Bevezetőjében kiemelte, hogy a Ptk. tervezett módosításai közül a szállítmányozási fejezetnek van kiemelkedő jelentősége, mivel a közúti-, légi- vagy vasúti fuvarozást nemzetközi egyezmények és belföldi jogszabályok is lefedik, tehát a Ptk. fuvarozási fejezete döntően csak másodlagosan érvényesül. Ugyanez nem mondható el a nemzetközi szállítmányozásról, ahol hiányzik az egységes nemzetközi egyezmény, és országonként vagy régióként is eltérő szabá-

lyozással találkozhatunk. Ennek következtében a magyar szállítmányozókra, illetve szerződéseikre alapvetően a Polgári Törvénykönyv e fejezete az irányadó.

Dr. Zafír János hangsúlyozta, hogy több módosító javaslat is napvilágot látott, azonban még nem lehet tudni, hogy a parlament ezek közül melyeket fogja jogszabályként elfogadni, így előadásában azokat az elképzeléseket és javaslatokat ismertette, amelyek nagy valószínűség szerint hatással lesznek a Ptk. szállítmányozási fejezetének átalakítására.

Jól látható, hogy a szállítmányozó megbízotti státusát egyre inkább a vállalkozói típusú szerep váltja fel a meg-

rendelői igények miatt. Ez a gyakorlatban annyit jelent, hogy míg korábban a szállítmányozó a szaktudását és gondos magatartását vitte be az üzletbe, addig mára a megbízó – egyéb körülmények figyelembevételével – azt várja el tőle, hogy az egyik földrajzi pontról a másikra eljuttassa az árut, és ezért vállaljon teljes körű felelősséget.

A Ptk. módosítása ezt a kettősséget igyekszik kifejezni azzal, hogy erősíti a szállítmányozó megbízotti jellegét, ugyanakkor a szabályok közé beveszi a fuvarozói felelősséget vállaló, vállalkozói típusú szállítmányozói tevékenységet is. Zafír János szerint ezzel egy „felemás” szabályozás születhet meg, ezért a szakmai szövetségeknek elsősorban azt kellene elérniük, hogy a nemzetközi általános szállítmányozási feltételek legyenek a mértékadók. Erre minden esély megvan, mivel az egyik módosítási javaslattal bekerülhet a Polgári Törvénykönyvbe ezek iránymutató jellege, így a bíróság vitás esetekben támaszkodhatna erre a szakmai szabályrendszerre. Azonban azt is látni kell – tette hozzá Zafír János –, hogy az általános szállítmányozási feltételek gyakorlatilag üzleti feltételek, és a Ptk. egy szakasza szerint ezeket csak akkor lehet figyelembe venni, ha a szolgáltató a partnerének lehetővé tette, hogy azokat megismerje. Van olyan bírói álláspont is, amely a „megismertetésen” azt érti, hogy az üzleti feltételeket a szolgáltató fél elküldi a partnerének, vagyis nem elegendő levélpapírra nyomtatni, noha Európában teljesen egyértelműen ez a gyakorlat, és a joghatása nem vitatható.

A szakjogász előadásában a módosító javaslatok tartalmában több ellentmondásra is rávilágított. Az egyik vitatott kérdésként azt a szabályt nevezte meg, amelynek értelmében a szállítmányozói díj kifizetése a küldemény fuvarozónak való átadásával válik esedékessé. Ez a pont gondokat okozhat akkor, ha a speditőr megköti a szerződést a fuvarozóval, elkészíti az okmányo-

**A szállítmányozási konferencia előadásainak ismertetését mostani lapszámunkban folytatjuk**

kat, ellenben a megbízó valamilyen oknál fogva nem adja át a küldeményt a fuvarozónak. Ennek, illetve hasonló kérdések kapcsán több, ezen a helyzeten javítani kívánó elképzelés is eljutott a módosítások előkészítését koordináló egyetemhez, így Zafir Jánosé is, aki további jelentős változásként a szállítmányozók visszatartási és zálogjogára vonatkozó rendelkezések tervezett módosítását emelte ki.

A jelenlegi szabály értelmében a szállítmányozónak zálog, illetve visszatartási joga van arra a küldeményre, amelyre a szerződés vonatkozik. Mivel előfordulhat, hogy időközben a szállítmányozó kiszolgáltatta az árut a megbízónak, azonban az nem fizette ki, ez a lehetőség nem használható ki minden esetben. Egy tervezett módosítás révén a visszatartási és zálogjog kiterjedhetne az újabb megbízásokban foglalt árakra is, vagyis a jövőben érkező küldeményeket is vissza lehetne tartani, végső esetben pedig kereskedelmi forgalomban értékesíteni. Az erre vonatkozó javaslat arra is figyelemmel volt, hogy a szállítmányozó – a zálogjog gyakorlása érdekében – nemzetközi ügyletek esetében saját maga részére vámkezelhesse a küldeményt.

A javaslatnak van egy másik új eleme is, amelynek gyakorlati alkalmazása nem tűnik reálisnak: a zálogjogot kiterjesztené a küldemény címzettnek való átadását követő 72 órára.

Zafir János szerint támogatandó az a javaslat, amely arra törekszik, hogy a zálogjog ne egy adott szerződéshez, szállítmányhoz kapcsolódjon, hanem terjedjen ki korábbi vagy későbbi követelésekre, valamint a szállítmányozó előtt ismertté vált, korábban szolgáltatást végző, de ki nem fizetett speditőrök jogos igényeire is. Ez utóbbi érvényesítésére alighanem a szállítmányozó versenytársak egymást segítő magatartása esetén van esély.

A tervezetben azonban szerepel az a kitétel is, ami csak akkor tenné lehetővé visszatartási és a zálogjog gyakorlását, amikor a megbízó a követelést nem vitatja, ez pedig nagyon ritka esetnek számít – jegyezte meg Zafir János.

A várható módosítások érintik a szállítmányozó felelősségének kérdését is. Itt alapvetően két módozatról kell beszélni. Az egyik a fuvarozói jellegű, ami akkor jelenik meg, ha a szállítmányozó raktárában, saját fuvarozási tevékenysége során, illetve gyűjtőforgalomban továbbítás következtében károsul a küldemény. A másik felelősség ügyviteli jellegű, vagyis a megbízotti minőségben elkövetett hibákra vonatkozik.



A jelenleg érvényben lévő szabályozás szerint a szállítmányozó az általa választott alszállítmányozó szolgáltatásáért éppen úgy felel, mint saját tevékenységéért, ezzel szemben az új szabály mentesíteni igyekszik e felelősség alól, és csupán a megbízó igényének, érdekeinek megfelelő fellépést hagyja meg – hívta fel a figyelmet Zafir János. Véleménye szerint – még akkor is, ha a speditőr szakma szimpatizál ezzel az elképzeléssel – itt indokolatlan a módosítás.

Az új szabályozás azonban várhatóan pontosabban rendelkezik majd a gyűjtőforgalomhoz kapcsolódó felelősség kérdésében: amíg a jelenlegi szabály szerint a szállítmányozó fuvarozó módjára felel, ha a küldeményt gyűjtőforgalomban továbbította és a kár ennek során keletkezett, addig tervezet egyértelművé tenné, hogy nem annak során, hanem ezen okból keletkezett a kárért felel. Vagyis, ha gyűjtőforgalomban eltűnik egy küldemény, azért nem felel a speditőr, azonban akkor, ha a rakomány összetételét figyelmen kívül hagyja, és ennek következtében keletkezik kár, azért felelősség terheli.

Az új szabályozás szerint, ha a szállítmányozó fuvarozói tevékenységet is vállal, természetesen fuvarozóként felel azért és a Ptk. fuvarozási fejezetének rendelkezései vonatkoznak rá – jegyezte meg Zafir János, aki ebben a kérdésben is módosító javaslatot tett. Ennek lényege, hogy abban az esetben, ha a szállítmányozó fuvarozói tevékenységet vállal, akkor az erre vonatkozó felelősséget az adott fuvarozási módra irányadó nemzetközi egyezmény szabályozása szerint állapítsák meg, vagyis a szállítmányozó felelősége ne legyen korlátlan.

Egy másik módosító javaslat arra az esetre kíván felelősségkorlátozást bevezetni, amikor a megbízó külföldi. Az elképzelés szerint itt a szállítmányozó nem fizethetne nagyobb kártérítést annál, mint amekkorát az adott külföldi országban a megbízót megilletné. Zafir János szerint ez a módosítás kedvező helyzetet teremtené a magyar szállítmányozók számára is, azonban a kártérítés valós mértékének megállapítása az országonként eltérő szabályozások, az irányadó rendelkezések különbözősége miatt meglehetősen nehéz feladat elé állíthatja majd a kártérítésre kötelezett felet.

Bencsik Attila

## Hajózási helyzetkép



**A belvízi folyami hajózás Európa-szerte a kevésbé sikeres ágazatok közé tartozik, annak ellenére, hogy ma már minden természeti adottság kiegészült az ember alkotta létesítményekkel. A folyami árufuvarozási piac hagyományos magyar résztvevői ma már nincsenek a szereplők között, van helyettük azonban új cég, mint például a Fluvius Kft.**

A cég ügyvezető igazgatója, *Bencsik Attila* előadásának bevezetőjében néhány jelentősebb gazdasági mutatót ismertett a 2001-ben alapított vállalkozásról. Mint elmondta, tevékenységük a belvízi hajózásra, az ehhez kapcsolódó szállítmányozásra, valamint hajótér értékesítésre terjed ki. Portfoliójukat is a hármas tagozódás jellemzi, így harmadrésben a 4 hajóból álló saját flotta, harmadában a 6-10 bérelt, illetve szerződéses hajó, valamint a fennmaradó hányadban a szabad piacon megszerezhető hajótérhez kötődő kereskedés.

Ma már a Duna és a Rajna együttes hossza 3500 kilométer „autópálya” minőségű vízi utat jelent, ami az északi és a déli kikötők között átrakás nélküli, olcsó és biztonságos összeköttetést jelent. Ennek ellenére e folyami kapcsolat csupán 8 százalékban van kihasználva, s ebben a piac valamennyi

szereplőjének teljesítménye szerepel. A belvízi hajózás kihasználtságát és versenyképességét természetesen külső és belső körülmények befolyásolják.

Előnyei közé lehet sorolni a biztonságot, hiszen évente alig néhány rendkívüli esemény történik, s azok kárértéke is minimális. A fuvarszközök befogadóképességük miatt nagy teljesítményt feltételeznek, hiszen egy 2000 tonnás önjáró hajó annyi árut képes befogadni, amennyi 67 kamionban férne el. Ebből adódik, hogy elsősorban az ömlesztett áruk piacán lehetne jelentős szerepe. Vonzerőt jelent a fajlagos költségek minimális szintje is, az egy tonna árura jutó önköltség alapján a vízi szállítás a leghatékonyabb.

Ami miatt mégsem használják ki nagyobb mértékben a belvízi áruszállítást, az a hátrányokban keresendő. Elsősorban az alacsony szállítási sebesség riasztja el a megbízókat. A másik ok, hogy a kikötőből, illetve a kikötőbe való árutovábbítás legalább egy-egy átrakást feltételez, de ez akár többszereplős is lehet (közút – vasút – közút – hajó, illetve ezek kombinációi). A jövedelmezőséget pedig erősen befolyásolja a vízállás-érzékenység, ami elsősorban a hordképességre van hatással. Jelenleg mind a Dunán, mind a Rajnán található néhány olyan hely, amelynek vízmélységét szabályozni kellene valamilyen épített műtárggyal, ám ezek kivételése erős környezetvédelmi ellenállásba ütközik.

A magyar hajós társaságok (már aki még megmaradt a piacon) elsősorban eszköz oldalról maradtak el versenytár-





saiktól. E mögött az új országok csatlakozását megelőző néhány uniós ország költségvetési támogatással megvalósult eszközcsereje húzódik meg. Ugyanakkor a magyar pályázati források sem nyújtanak segítséget, azon egyszerű oknál fogva, mert ilyenek nincsenek a belvízi hajósok számára. Az esetleg felvehető banki hitelekre

sincs állami garancia, pedig a magyar fuvarozók mögött megfelelő árualap jelenthet biztosítékot. Az uniós csatlakozás óta – kölcsönösen – engedélyezett a kabotázs forgalom, így nem csak a magyar megrendelők számíthatnak.

Korszerűsíteni kellene a „pályát”, vagyis a Dunát is. Legalább két vízlépcső megépítésére lenne szükség a meg-

felelő vízállás biztosításához, ez állami feladat lenne. Ugyancsak ebbe a körbe tartozik a megfelelő navigációs rendszer kialakítása. Ahogy Bencsik Attila fogalmazott az ugyanazt várják a magyar kormányzattól, amit az unióban már elértek, vagyis a belvízi hajózás megtétele előnyére változott.

**Rákos József**

Dr. Antoni Alfonz

## A Philips európai logisztikája és tendereztetési eljárása



**A szórakoztató elektronikai iparágban az analóg technológiáról a digitálisra való átállás következtében felgyorsult a termékek értékvesztése, így csökkent azok átlagos élettartama. Ezzel párhuzamosan bővült a piaci szereplők köre, ami az elérhető nyereségszint redukálásához vezetett. Mindez arra kényszeríti a gyártókat, hogy működésüket, azon belül logisztikai rendszereiket is hozzáigazítsák a megváltozott környezethez és feltételekhez – mondta Antoni Alfonz, a Philips CE székesfehérvári regionális disztribúciós központ igazgatója, aki az iparági logisztikai trendek mellett vállalat tendereztetési folyamatairól is értékes információkkal szolgált.**

A Philips szórakoztató elektronikai üzletágának (CE) három saját gyártókapacitása van Európában, amelyből egy itthon, Székesfehérváron, valamint egy a franciaországi Dreux-ben található és egy Belgiumban Brugesben, az eindhoveni központba pedig kizárólag a Távol-Keleten gyártott vagy gyártatott nagy értéksűrűségű, kis térfogatú áruk érkeznek. A vállalat az utóbbi években több, korábban saját kezben lévő üzemegységet értékesített alvállalkozóknak, ezek most Philips márkánév alatt gyártanak TV-ket és telefonkészü-

lékeket. A gyártói kapacitásokat, valamint a kereskedelmet egy regionális és lokális központokból felépülő ellátási lánc szolgálja – változta fel az üzletág szerkezetét Antoni Alfonz.

A disztribúciós hálózat alapkövei az eindhoveni, a dreux-i és a székesfehérvári regionális központok, a rendszer alacsonyabb szintjein pedig a néhány országot ellátó lokális, valamint az ország szintű központok szerepelnek. A rendszer, vagyis a központok és az azokat összekötő nemzetközi fuvarhálózat működtetését az európai ellátási láncért

felelős szervezet (SOE – Supply Operations Europe) irányítja. Ennek az egységnek a feladata, hogy minél magasabb, akár tökéletes színvonalú rendelés-kiszolgálást, teljesítést nyújtson mind a Philips gyártó vagy üzleti egységeinek, mind pedig közvetlenül a végfelhasználóknak. Az elvárás velünk szemben az – fogalmazott Antoni Alfonz –, hogy úgy segítsük az európai Philips üzleti tevékenységét, hogy termelékenységben, hatékonyságban, és nem utolsósorban vásárlói elégedettségben az elsők legyünk. A SOE alapvető feladata a logisztikai rendszer operatív és pénzügyi ellenőrzése, a szorosan ehhez kötődő infrastruktúra-, valamint projektmenedzsment és a Business Re-Engineering Management. Ezek nem csupán logisztikai, hanem saleshez köthető projektekre is vonatkoznak.

A fehérvári RDC vezetője előadásában kitért arra, hogy a szórakoztató elektronikai iparágban egy jelentős technológiai változás folyamatában vagyunk, amikor is az analóg termékek helyét átveszik a digitális eszközök, a termékek értékvesztése felgyorsul, ezáltal a korábbi 1-3 évvel szemben élettartamuk 3-6 hónapra redukálódik. Eközben a piac szerkezete is átalakult, ugyanis míg egy évtizeddel ezelőtt 3-4, addig mára már 8-10 versenytárs van ebben a szegmensben, így az elérhető nyereségszint jóval alacsonyabb lett. Mindez arra kényszeríti és ösztönzi a gyártókat, hogy – a termékportfólió vagy a marketing újragondolása mellett – logisztikai rendszereiket is a megváltozott körülményekhez és feltételekhez igazítsák. Ez vezette a Philips CE vezetőit is, amikor 2001-ben létrehozták az ellátási láncért felelős szervezetet és – az említett regionális, valamint lokális felosztás szerint – átalakították a disztribúciós hálózatot. Antoni Alfonz szerint ez a lépés beváltotta a hozzá fűzött reményeket: évente mintegy 10 millió eurós költségmegtakarítást tudtak elérni ezen a területen. Ehhez többek között arra volt szükség, hogy minden érintett országból egységes pénzügy-logisztikai jelentéseket kapjanak, méghozzá azonos európai mérő és mutatószámok alapján. Ugyancsak egységesítették negyedéves a negyedéves gördülő előrejelzést

és tervezést, valamint a költségvetést-tervezést európai és országos szinten is – közös határidőkkel, standardokkal és felelősséggel a pénzügyi részeken.

A technológiai és kereskedelmi változásokra felépített üzleti modell logisztikai kiszolgálása azonban nem csupán adminisztratív intézkedésekre épül. Rendkívül fontos szerepe van az új készletartási politikának és a direkt szállítások programjának.

Alapvetően két üzleti modellről kell beszélni. Az egyik az úgynevezett „flow model”. Az e körbe tartozó termékekből kizárólag rendelésre kívánunk gyártani és szállítani, tehát semmiféle készletet nem fogunk tartani, míg a másik, a „full service model” kategóriába sorolt termékek esetében gyakorlatilag azonnali kiszolgálást biztosítunk partnereink részére, igaz itt is minimálisnak vagy optimálisnak tekinthető készletezési mennyiség mellett – vázolta fel az új rendszer lényegét a SOE fehérvári RDC igazgatója. A „flow model” esetében a rendelési racionalizálás azzal is jár, hogy a partnerek kizárólag teljes rakományt vagy raklappnyi mennyiséget igényelhetnek. Ehhez társul az is, hogy a jövőben a vállalat csökkenteni kívánja a kiszállítási pontok számát, így jobbára csak a legnagyobb disztribútorokhoz viszik ki az árut. Az új struktúrának megfelelően készletartás csak regionális disztribúciós központokban lesz, de itt is csupán a „full service model” körébe tartozó, vagyis az értékesebb termékekből. Ezzel együtt növekedni fog a direkt partneri kiszállítások aránya mind a gyárakból, mind a regionális központokból. A lokális központok kizárólag hub-ként, azaz átrakópontokként üzemelnek, és az általuk ellátott vevőkör követelményrendszernek megfelelő áruk csomagolását, átcímkezését végzik majd.

„Ezekkel a változtatásokkal azonban még nem értük el teljesen a rendszer – célul kitűzött – átalakítását, és a további költségsökkentést. Elképzelésünk szerint a folyamat során a Philips CE disztribúciós hálózatának működtetésének egészét, beleértve a jelenleg évi 130 millió eurót meghaladó logisztikai költségvetés kezelését rendszerintegrátori szerepet betöltő alvállalkozókra kívánjuk építeni, természetesen szerződésbe foglalt kulcs teljesítménymutatók (KPI) általi kontrollal” – mondta Antoni Alfonz. A disztribúciós vezető szerint ez a megoldás megfelel a jelenleg tapasztalható trendeknek, amelyek között felfedezhető az is, hogy az egyszerű fuvarozói vagy szolgáltatói szerződések mellett akár komplett csomagok beszerzésére is lehetőség van, sőt már nem csak lokális vagy európai, ha-

nem világszinten is. A Philips CE ugyancsak törekszik arra, hogy a jövőben mind a fuvar, mind pedig a raktár üzemeltetés területén európai szintű szerződést kössön.

Jelenleg – a három regionális központ kivételével – gyakorlatilag országoként más és más szolgáltató végzi a raktár és fuvarüzemeltetést a Philips CE részére, nincsenek komplex megoldásokat szállító 4PL-ek vagy vezető logisztikai szolgáltatók.

A szórakoztató elektronikai üzletág regionális disztribúciós-központ igazgatója szerint alapbeszerzési folyamataik egyszerűnek mondhatók. Bár a költségvetést az ellátási láncért felelős egység kezeli, a beszerzések menedzselése egy másik, a logisztikai területtől független, stratégiát és irányvonalakat kijelölő szervezethez tartozik. Az alapbeszerzéseket mindig helyi szinten rendezik, a regionális, európai vagy globális szerződések esetében azonban már magasabb szervezeti szinteken születnek meg a döntések.

A logisztikai beszerzések alapvetően két csoportra oszthatók. Az egyik az adott feladatokra alkalmas jövőbeli beszállító kiválasztása, a másik a már meglévő, szerződéses beszállító partnerek kiértékelése. A meghívásos pályázattal folytatott folyamat – hasonlóan a legtöbb üzleti szervezetnél ismert megoldáshoz – az igény megfogalmazásával kezdődik, és a szerződéskötéssel zárul.

A kiválasztásban öt általános szempont szerepel egymástól eltérő súlyozással. A minőség 18, a rendelés teljesítése, vagyis a szállítások 25, a szolgáltatás, ami többek között lefedi a kapacitást, rugalmasságot 15, az ár 32, és végül, de nem utolsó sorban a technológiai fejlesztések, illetve a javító, jobbitó intézkedéseknek a javaslata, illetve potenciális megléte 10 pontos erősséggel járul hozzá az eredményhez.

A már szerződéses viszonyban lévő beszállítók negyedéves kiértékelésének módja azonos, de a szempontoknál eltérő a súlyozás. Ebben az esetben a minőségnek, a teljesítésnek, illetve kiszállításként nagyobb fontosságot tulajdonítanak, ahogy az újításoknak, jobbitásoknak, illetve a Philips igényeinek figyelembe vételének, és az ezekre adott szakmai és emberi válaszoknak is. Ugyancsak lényeges az, hogy a beszállító milyen mennyiségben és minő-



Szalma Béla volt az egyik kérdező

ségben tud kommunikálni – tette hozzá Antoni Alfonz. A SOE regionális disztribúciós központ vezetője elmondta: az ellátási lánc átalakításával a logisztikai beszállítókkal szemben támasztott elvárások is megváltoznak. Mivel a Philips CE a rendszerintegrátori megoldás irányába mozdult el, kiemelt szempont lesz a beszállító 3PL, 4PL iránti nyitottsága, képessége. Természetesen sokat nyom a latba a rendszerek átláthatósága, a megfelelő minősítések megléte, a Philips által elképzelt szerződési feltételek elfogadása vagy annál a megbízó fél számára kedvezőbb felkínálása, a szolgáltatási színvonal, számlázási pontosság, a reklamációk mennyisége és jellege, valamint az IT területén a beszállító és a Philips oldal összeköthetősége is. A leendő rendszerintegrátorral szembeni igény az is, hogy a szórakoztató elektronika divízió mellett más üzletágakban is lehessen számítani szolgáltatásaira, vagyis az együttműködés révén szinergiák jöjjenek létre, és ezt közösen ki is használják. Legalább ennyire fontos a gyors elérhetőség, valamint a megbízó oldalról felmerülő felvetésekre való érzékenység és válaszadási képesség, hatékonyság.

A Philips CE értékesítésből származó bevétele mintegy évi 4,6-5 milliárd euró. Ennek háttérében hozzávetőlegesen 2,3 milliárd köbméternyi megmozgatott áru, 111 millió értékesített készülék, és 2005-ben több mint 131 milliárd eurós tervezett disztribúciós költség áll. Ez utóbbi magába foglalja a komplett – elsősorban közúti – fuvarozást, a raktározást, az ehhez kapcsolódó komplett rendelési menedzsmenet, valamint az egyéb disztribúcióra vetített járulékos költségeket.

Csiki-Bege Lajos:

## Tansped, az új lehetőség



**Bevezetőben engedjenek meg néhány szót magamról, bár éppen a legutóbbi Navigátorban jelent meg egy cikk rólam és a vállalkozásomról. Orvosként, közgazdászként végeztem, a közgazdasági egyetemen pedig vendégelőadóként tanítok a vállalkozásfejlesztési tanszéken. Jelenleg az önök által is jól ismert Tansped oktatási intézmény – amely szállítmányozói tanfolyamokat is tart – ügyvezetője vagyok.**

A Tansped új lehetőséget kapott, az OKJ képzési rendszerben és egyéb képzési rendszerben rendelkezésre áll a fuvarozói és szállítmányozó cégeknek szaktanfolyamok szervezésével. Ezzel lehetőséget tudunk biztosítani azon európai versenyelőny megszerzésében, amelyben igen kiemelt szerepe van az oktatásnak, az ebbe fektetett tőkének és megtérülésének.

A Szentendrei úton a közelmúltban épített Autoplaza ad otthont a Tansped oktatóközpontnak, ahol három tanterem és egy tanműhely is ta-

lálható, amelyekben élő programokat futtatunk. Ez a létesítmény már alkalmas arra – a gyakorlatban ezeket meg is valósítottuk –, hogy a képzésben, oktatásban, szállítmányozásban modellértékű példát adjon. A menetrendszerű buszközlekedésben Veresegyház és térségében valósítottunk meg hasonlóan követendőnek tartott rendszert. Az általunk alkalmazott szakemberek és maga az intézmény jogosult mind az OKJ-s, mind a felnőttképzés elvégzésére. Ennek megfelelő a korszerűen felszerelt tanterem, az

informatikai rendszer, valamint a tanműhely.

A fejlesztések finanszírozására szeretnénk egy olyan ajánlatot kínálni, amelyben az oktatásba beforgatott pénzeik révén – amely a kötelező szakképzési támogatás, hozzájárulás –, képzett szakembereket, konferencia lehetőségeket kapnak vissza.

Jelenlegi tanfolyamaink a szállítmányozási ügyintéző, a nemzetközi szállítmányozói és logisztikai menedzser, logisztikai ügyintéző képzés, illetve szervezés alatt és indulás előtt van a vámügynöki szolgáltatók felkészítése az EU jogszabályokra, szállítmányozói és közúti fuvarozói idegen nyelvismeretek. A megvalósítás előtt állnak a logisztikai rendszerszervezés, az ADR, áru fuvarozó vállalkozó, belföldi és nemzetközi áru fuvarozó, számítógép felhasználói ismeretek, az autó és motorkerékpár értékesítési tanácsadói ismeretek témakörű tanfolyamok.

Lakat István, a MOL Rt. Szállítmányozás szervezetének vezetője

## MOL-tender szállítmányozóknak



**Az elmúlt évek akvizíciós lépéseivel a MOL Rt. mára a térség egyik meghatározó gazdasági szereplőjévé vált, az általa vezetett vállalatcsoport folyamatos bővülése pedig arra ösztönözte, hogy a több országot átfogó szervezetében rejlő sinergiákat kihasználja. Ennek egyik elemeként új, csoportszintű beszerzési politikát dolgozott ki közösen a Beszerzési szervezettel, amelynek részleteiről Lakat István, a vállalat Szállítmányozás szervezetének vezetője beszélt, üzenetként megfogalmazva: a pályáztatás és a szakmaiság nem egymást kizáró fogalmak.**

Ahhoz, hogy megértjük, a MOL Rt. illetve a MOL csoport miért tette le voksát a pályáztatás mellett, látni kell azt a nagyságrend-növekedést, amely a vállalat életében – akvizíciós törekvései eredményeként – bekövetkezett, kezdte beszédét Lakat István. A Slovnaftban való csaknem 100 százalékos tulajdoni hányad megszerzésével a MOL nem csupán Szlovákiában, hanem a Csehországban és Lengyelországban is pozíciókat szerzett. A román piacra több évvel ezelőtt lépett be, az idei évben a Shell Romania teljes körű felvásárlásával pedig jelentősen megerősödött. A volt jugoszláv tagköztársaságok közül Bosznia-Hercegovinában, Horvátországban, mint az INA horvát nemzeti olajtársaság résztulajdonosa van jelen, de Szlovéniában is leányvállalatot alapított. Ausztriában saját teleppel rendelkezik, a közelmúltban tulajdonrészt szerzett az osztrák fűtőolaj

piac legjelentősebbnek tartott, benzinkutakkal, és tárolóterekkel is rendelkező vállalatában.

Amikor a MOL néhány évvel ezelőtt elindult ezen az úton, előre eldöntötte azt is, hogy ha a tervezett tulajdonszerzések végrehajthatók lesznek, akkor erősen integrált szerveződésként kíván megvalósítani, ennek révén pedig felszínre hozza és kihasználja a sinergiákat mind szervezeti mind beszerzési költségek szintjén.

Az integráció egyik alappillére az egységes beszerzési politika megalkotása volt, amely az irodai felszerelésektől a karbantartási munkákon át a logisztikai jellegű szolgáltatásokig valamennyi beszerzésre kiterjed, kivételt csak a szénhidrogének jelentenek. Ez a szabály-, illetve elvrendszer, mely kellő belső és külső transzparenciát teremt, pontosan rögzíti a beszerzések technikáját, ami nem más, mint a pá-

lyáztatás – mondta Lakat István, majd hozzátette: a A MOL csoport beszerzési folyamatait a Társasági Szolgáltatók Szervezeten belül a Beszerzés kezeli, vagyis ez az egység írja ki a pályázatokat az üzleti egységekkel közösen egy belső feladat-megosztási szabályozás szerint, köztük a logisztikai célú beszerzésekre kiírt tendereket-versenyztetési eljárásokat is. Erre, vagyis a szállítmányozási, logisztikai szolgáltatásokra a MOL csoport éves szinten közel 100 millió eurót fordít, ami alighanem érzékelteti, hogy egy rendkívül komplex és földrajzi értelemben is nagy kiterjedésű rendszerről van szó, amelyben például a vasúti szállítmányozás területén napnap, mint nap 150 relációt kell „mozgatni”.

A MOL csoport pályázatait túlnyomórészt meghívásos pályázatok. Ezekről azokat a beszállítókat értesítjük, amelyek már végeztek szolgáltatásokat vállalatunk részére vagy részt vettek beszállítói előminősítésen – hívta fel a figyelmet a szállítmányozási terület vezetője, aki eddigi tapasztalataikról beszámolva elmondta: egyértelműen látszik, hogy az új gyakorlattal a MOL számára kedvező addicionális versenyt tudtak előidézni, ezért a vállalat vezetése megerősítést kapott, hogy az út, amelyen elindultak, célravezető.

„Pontosan tudom, hogy a szállítmányozási szakma a pályáztatási forma bevezetését nem fogadta túlzott lelkesedéssel, de abban is biztos vagyok, hogy sokak által megfogalmazott negatív hatás, vagyis a szakmaiság, a személyes szakmai kapcsolatok esetleges kiveszése nem reális veszély. A MOL csoport továbbra is törekedni fog arra, hogy a pályázók – még a tenderek értékelése, lezárása előtt – személyesen is bemutatassák szakmai elképzeléseiket, felkészültségüket. Ezen túl a vállalat bőséges információval látja el a pályázaton résztvevőket, vagyis jól átláthatóvá teszi azokat a folyamatokat, amelyekbe a leendő beszállítók kívánnak bekapcsolódni – jegyezte meg Lakat István, aki beszéde végén kitért arra is, hogy a MOL jelenlegi vagy leendő szállítmányozási, logisztikai beszállítóinak érdemes regionális méretekben gondolkodniuk, hiszen az egységes beszerzési rendszerben az akár több régióra is kiterjedő szolgáltatások előnyösebb megoldást jelentenek a vállalatcsoport számára.

# SZÁLLÍTMÁN



**TimoCom**  
TRUCK & CARGO®

*A fuvar-  
és raktérbörze*

**Rail Cargo**

A FŐTÁMOG



**MASPE**  
CSOPORT



**MÁVCAF**

**pannoncont**

PRICEWATERHOUSECOOPERS



**BERTRANS**  
FUVAROZÁS - RAKTÁROZÁS - KERESKEDELEM



# NYOZÁS 2005

**go Austria**  
Ein Unternehmen der ÖBB  
MOGATÓ

**PED**



**MLSKSZ**  
MAGYARORSZÁGI LOGISZTIKAI  
SZOLGÁLTATÓ KÖZPONTOK SZÖVETSÉGE

**HÖDLMAYR**  
Hungária Logistics

**sped**



**DIESEL 24**

**CSIKI-BEGE**  
**AUTOPLAZA**

**ARGO**



MAGYAR  
SZÁLLÍTMÁNYOZÓI ÉS  
LOGISZTIKAI  
SZOLGÁLTATÓK  
SZÖVETSÉGE

**SECOOPERS**



**SPED**



**Raaberlog**  
Nemzetközi Szállítványozási Kft.  
International Forwarding Ltd.



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 levékonysége végzése során, a vasúti szállítmányozási alaptevékenységén és a fuvartovábbítási feladatok koordinálásán túl, a MÁVCARGO GROUP keretein belül hatékonyan bekapcsolja a szállítmányozási láncba a MÁV Rt. speciális szolgáltatásokra szakosodott leányvállalatait, így biztosítva az árutovábbítási és logisztikai folyamatok komplex ellátását.

A MÁVCARGO GROUP tagjai:  
MÁVCARGO, MÁVTRANSSPED Kft., MÁV KOMBITERMINÁL Kft., BILK KOMBITERMINÁL Rt.

#### MÁVCARGO

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

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

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

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

#### MÁVCARGO

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



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



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



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



Kerekasztal-beszélgetés a konferencián

## Unióban a magyar szállítmányozás?



A szakmai véleménycsere hagyományosan legnagyobb érdeklődést kiváltó eseménye az a kerekasztal beszélgetés, amelyen a Szállítmányozás 2005 konferencia kitüntetett témájának hozzáértő meghívottai fejtik ki véleményüket. Az idén a fő téma a „szállítmányozás és/vagy logisztika” mellett a tendereztetés váltotta ki a legnagyobb érdeklődést, így e kérdések körül alakult a beszélgetés is.

A résztvevőket a vita vezetője, vagyis a moderátor **Kiss Pál** mutatta be, így elsőként **Kocsis Mária Magdolnát**, az Eurosped Rt. elnökét, **Bor Józsefet** és **Potvorszki Zoltánt**, a Raabersped Kft. ügyvezető igazgatóit, **Fülöp Zsoltot**, a Delog csoport elnök-tulajdonosát, **Káldor Lászlót**, a Masped – Schenker Kft. ügyvezető igazgatóját és **Varga Zoltánt**, a Schenker Kft. ügyvezető igazgatóját.

**Kiss Pál:** – Bevezetőként arra kérem a résztvevőket, foglalják össze az unióban eltöltött majdnem teljes naptári év tapasztalatait, a hazai szállítmányozás jelenlegi piaci körülményeit.

**Kocsis Mária Magdolna:** – A tizenhat évvel ezelőtti alapításunkkor az alapprofilunk a közúti szállítmányozás volt, de 93-tól folytatunk vámtevékenységet, ebben piacvezetők is

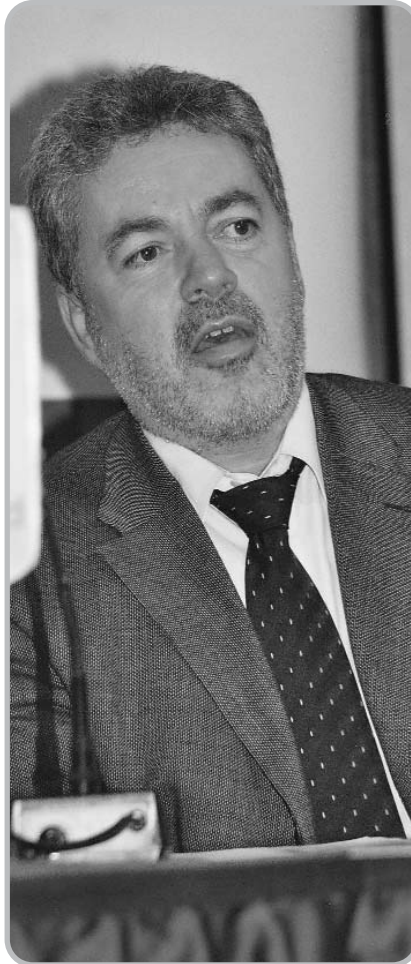
voltunk, illetve öt éve foglalkozunk raktározás-logisztikával. Három tevékenységünk közül a vámügynökség terén tapasztaljuk a legnagyobb vizsgálataesést, amit cégszinten nehezen lehetett kompenzálni. A kiutat az előremenetelben kerestük, vagyis az unión kívüli országokba tettük át ezt a tevékenységet, így a kieső bevételeket nagyjából 90 százalékban tudtuk pótolni. A közúti szállítmányozási üzletágra kihatott a fuvarozói piac minden hátránya, ez és a hatalmas méretű szabad kapacitás megjelenése miatt a szállítmányozóknak is árat kellett csökkenteni. A raktározás-logisztika terén azt tapasztaljuk, hogy az újonnan épített, jól felszerelt, jó informatikával felszerelt szolgáltatóknak van komoly lehetősége a piacon.

**Káldor László:** – Mind a légi, mind a tengeri fuvarozási üzletágban fellendülés, erőteljes piacbővülés következett be az uniós csatlakozástól függetlenül. A cégnek minden nehéz-



Bor József

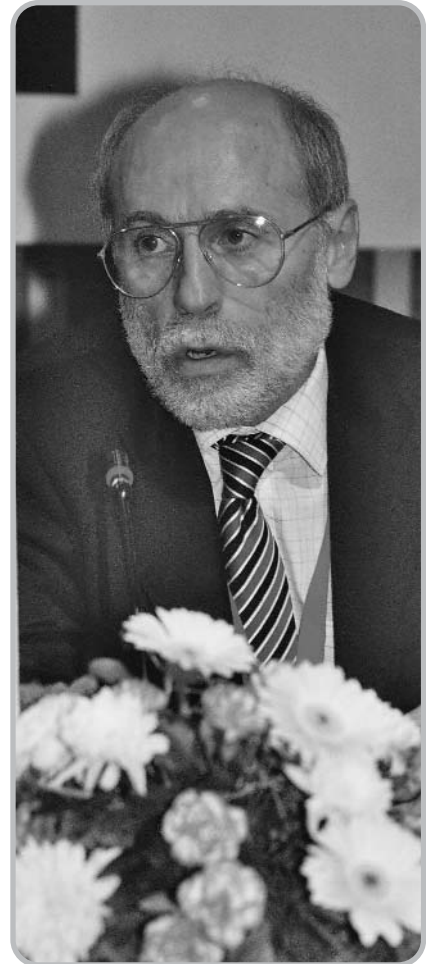
ség ellenére szép forgalomnövekedést sikerült elérnie. A határok lebontása, a vám eljárások egyszerűsödése a légiforgalomban bizonyos relációk „eltűnését” jelentette, hiszen a közúti továbbítás felgyorsult, így már ezt választják a korábbi gyorsabb légi szállítással szemben. A nagy multi cégek erőteljes ár- és költségcsökkentő törekvése a légi továbbításban is felerősítette a hub-ok szerepét. Ez magunkra nézve annyiban fontos, hogy elengedhetetlen Ferihegy ilyen irányú fejlesztése, mivel meglehetősen közel vannak az olyan hatalmas elszívó erőt jelentő konkurensok, mint Schwechat, vagy Frankfurt. Itt is érvényes, hogy koncentrált árumennyiség fuvardíj vásárlásánál hatékonyabb árharcot lehet folytatni. A konténerfuvarozásban nem tapasztalható ilyen jelentős változás, bár a határok megnyitása következtében a szomszédos országokból érkező jelentős szabad közúti kapacitással kell számolni, s ez a magyar fuvarozók költségkörükciois törekvéseit erősen kordában tartja.



Fülöp Zsolt

**Varga Zoltán:** – Tavaly még senki nem gondolt arra, hogy a csatlakozás milyen új helyzetet teremt a gyűjtő fuvarozásban. A gyűjtőforgalmi szállítványozók egy olyan új helyzetbe kerültek, amire elég nehéz volt felkészülniük – tisztelet a kivételnek. Az egyik lényeges változás, hogy minden gyűjtő szállítványozónál nőtt a tétel szám, azonban a díjszámítási súly csökkent. Gyorsan változtak a paritások, kevesebb lett a hazai fuvardíj-fizetés, ami csökkenti a profitot. Importban szinte minden tétel néhány hónap alatt DDO paritásra változott. Ennek ellensúlyozása a nagyobb munkaintenzitással, a termelékenység növelésével lehetséges. Ehhez elengedhetetlen a munkaerő megfelelő menedzselése is. A korábban tapasztaltaktól eltérően a megrendelők ma már az ajánlattól igénylik a transzparenciát, s ezen a területen is nőtt a hub-ok szerepe.

**Fülöp Zsolt:** – Gyakorlatilag az európai tendenciákat a nagy multinacionális cégek diktálják, ezért a magyar kis- és közepes vállalkozások jelentős



Káldor László

hátrányban vannak. Ebben a felállásban a magyar szolgáltatók legfeljebb mint alvállalkozók juthatnak szerephez. Ugyanez a tendencia tapasztalható azoknál a magyar óriáscégeknek, amelyek komoly terjeszkedésbe kezdtek a határokon kívül, s a beszállítóknak is fel kell venniük ugyanezt a ritmust, el kell sajátítaniuk ugyanezeket a módszereket. Maradtak – bár csökkenő számban – lokális cégek, amelyek még igénylik a hasonló méretű magyar szolgáltatók munkáját. A folyamatok ellenszereként talán a gyorsaságot lehetne „fegyverként” bevetni, amihez jól képzett szakemberekre van szükség, de ezeket a kisebb lokális cégek már nem tudják megfizetni. Megindult a koncentráció, s ehhez az IT területét kell korszerűsíteni, hogy az egyre nagyobb szervezeteket ki tudjuk szolgálni.

**Potvorszki Zoltán:** – A közút és a vasút között párhuzamot lehet vonni, Ausztriában közel húsz magánvasút jelent konkurenciát a Rail Cargo Ausztriának. A Raabersped erősen jelen van a kereskedelmi áruk piacán, s nem csak



Kocsis Mária Magdolna

tömégárut továbbítunk. Versenyképességünk megőrzésére irányvonati projekteket, valamint menetrend szerint indítunk vonatokat, amelyekkel a közúttal is versenyképes eljutási időket nyújtunk a megbízóknak. Az egyik legnagyobb partnerünk éppen egy közutas cég, amely a gyűjtőforgalmat kombinálja az irányvonati szolgáltatással. Ugyanakkor a vasúton nem tapasztalható a határok teljes mértékű megszűntése.

**Bor József:** – Arra szeretném felhívni bevezetőként a figyelmet, hogy az uniós csatlakozás előtt már 1986-ban felmerült az UIC-ben a liberalizált európai vasút szükségessége. Ez a szabad piac azonban nem generált többletárut a vasút felé, inkább csak más kereskedelmi megoldások jelentek meg. A tavalyi bővítés után azok tudták piaci pozíciójukat megőrizni, amelyek bővíteni tudták értékesítési hálózatukat, vagy szorosabb kapcsolatot építettek ki, közös projekteket dolgoztak ki szállítómányozókkal, operátorokkal. Ugyanakkor ma már az sem eretnek



Potvorszki Zoltán

gondolat, hogy egy-egy reláció ellátásában több szállítómányozó is összefog, ha egyedül nem tudnak finanszírozni egy-egy vonatot. El kell fogadnunk, hogy a jövőben nem az áruérték, vagy a hagyományos értelemben vett fuvardíj-elvek lesznek középpontban, hanem a vonaton belül eladható járműegységek.

**Kiss Pál:** – *Azt szeretném kérni, hogy a szállítómányozói oldal is mondja el véleményét a tenderezés témakörében, egyáltalán, honnan lehet értesíteni egy-egy kiírásról?*

**Káldor László:** – A pályáztatás szükséges rossz, ami a technokrácia vejejárója. A megbízóknál dolgozó szakemberek felkészültsége sem azonos, így az egyszerűbb döntés érdekében fordultak a tendertáblázat módszeréhez, amely valamennyi pályázó esetében ugyanarra a kérdésre vár választ, a lehető legegyszerűbb összehasonlítással. Akár szeretjük, akár nem, a világ efelé ment el. A tenderek döntő többségét a Schenker tenderközpontjá-



Varga Zoltán

ból kapjuk. Kétféle pályázat van jelen a piacon, az egyik – ez a komoly –, amely megfelelő határidőt is biztosít az ennek megfelelően tartalmi kérdésekre adandó válaszok kidolgozására. A másik – ez a komolytalan –, pedig amely csupán néhány óra válaszlehetőséget ad, ám ezeket sem szabad figyelmen kívül hagyni, hiszen a tulajdonos központ ezt elvárja a magyar vállalkozástól. Sok gondot jelent a táblázati módszer, mivel nem ad lehetőséget alternatívák megadására, amelyek akár jelentős ármódosító hatásúak is lehetnek. Így a miénk a felelősség, hogy azt a típusú szolgáltatást, amit nem tudunk abba a kategóriába betenni, vagy nevesíteni, hova és milyen módon tesszük be. A pályázatok kiértékelésénél azt tapasztaljuk, hogy döntő szempont a korábbi elégedettség. A legrosszabb tapasztalataink a tendereztetésnek az úgynevezett „elektronikus pit” formájához kötődik, ami leginkább egy néhányórás számítógépesített pókerjátzmára hasonlít, azzal a kitételrel, hogy a nyertesnek semmi garanciája nincs arra, hogy végül ő kapja-e a megbízást.



**Varga Zoltán:** – Annyiban tartom pozitívnek a tendereket, amennyiben azok valóban eredményre vezetnek, ám ezek csak jelentős alkuval, személyes kapcsolatokkal érhetőek el. Azt tapasztaljuk, hogy a „táblázatos” homogén módszer lesz az általánosan elterjedt. E módszer munkakultúrája a nagy nyugati cégeknél már kialakult, ugyanakkor folyamatosan fejlődik, s ezt előbb-utóbb idehaza is át kell venni. A megbízók ugyanakkor éppen az arctalanságot használják ki az előnyösebb ár eléréséhez.

**Fülöp Zsolt:** – Aki tevékenységként nem tudja kibontani az önköltségét, az nem fog tudni tendereken indulni. A tapasztalataink sokkal rosszabbak, lévén a vidéki cégek eleve kisebbek, kevesebb a jól képzett szakembereik, így a néha dömpingszerűen megjelenő prompt ajánlatkérésekre esélyük sincs válaszolni. Ugyanakkor gyakran utólag értesülünk egy-egy tenderről, mert vagy nem hívnak meg bennünket, vagy csupán azért kérnek tőlünk ajánlatot, hogy a kérdezettek száma megfelelő legyen. Volt azonban olyan eset is, amikor ugyan részt vettünk a versenyben, de nem nyertünk, ám utóbb alvállalkozóként részesülhettünk a munkából. A tapasztalatok szerint, ahogy nő a cég ismertsége és elégedettségi mutatója, úgy hívnak meg egyre többet a tenderekre.

**Potvorszki Zoltán:** – A vasúti szállítványozók szemszögéből jónak tartom a pályázati rendszert, amely

Ausztriában már régóta elfogadott. A vasútnál nem csak fuvardíjról, hanem mellék-költségekről is beszélünk, illetve a fuvarszköz kérdése sem mellékes. Előfordul, hogy egy pályázatnál az egyik jelentkező a fuvardíj rovatot kitölti, a mellékdíj rovatot pedig nem. A korrekt eljárásoknál az ilyen módszerekkel élők kizárhatók. Mi is hasonló cipőben járunk, mint a Schenker, a tenderek többségét a bécsi központból kapjuk, illetve a Spedition Holding egyéb vállalatától, de jelen vagyunk egész Európában. Ellentmondás azonban, hogy a szállítványozók a vasúttársaságokkal éves szerződéseket kötnek, a megbízói megállapodások azonban nem igazodnak ezekhez. A másik hátrány, hogy az esetek jó részében 45 napos fizetési határidőt kell vállalni, ennek hiányában nincs megbízás.

**Bor József:** – Ha nyelvészkedni és humorizálni szeretnénk, akkor érdekes ez a kifejezés, ami a német és a magyar nyelvben egyaránt a kiírás szóra fordítható. Nos, egy többfordulós tenderen az ember szó szerint kiírja magát, sokszor még olyat is leír, amiről addig fogalma sem volt. De a viccet félretéve! A megbízók törekvése a tendereztetés elterjesztésére érthető, ha én megbízó lennék, biztos ezt a módszert választanám, ehhez pedig alkalmazkodniuk kell a szállítványozóknak. Ebből a szemszögéből is fel lehet fedezni előnyt, mert ha egy ilyen többkörös „csatározás” után egy megbízást odaítélnek, akkor arra lehet számolni, hogy az a megbízás az egész év folyamán –

amennyiben valóban olyan szinten teljesít a szállítványozó –, meg is marad. Két probléma azonban van: az egyik, hogy a tenderek időhatárai sok esetben nem veszik figyelembe a vasúti kedvezményezési határidőket, amelyek általában naptári évre érvényesek, a tenderek viszont ehhez szinte soha sem igazodnak, így a tört évre általában nincs garanciánk arra, hogy az alapszolgáltatónál ugyanazt az árat sikerül elérni. A másik, amit egy szállítványozó sem tud kivédeni, nincs garancia a nemzeti vasúttársaságoktól az évközi díjmelések érvényesítésére. Összegezve a tendereztetést nem tudjuk kivédeni, mert egyre többen alkalmazzák. Előnye, hogy amit megnyertünk az csaknem biztosan nálunk marad, de teljesítenünk kell érte, a hátránya, hogy ezzel igen komoly fogyókúrára fogták a szállítványozókat.

**Kocsis Mária Magdolna:** – Csak egyetlen egy gondolatot szeretnék hozzatenni. Egy tenderen egészen más az esélye egy világcégnek, és egészen más esélyekkel indul egy közepkategóriájú magyar vállalat. Ez még akkor is igaz, ha nem olyan mértékű a volumen, amit ne tudna lekezelni.

**Kiss Pál:** – *A kerekasztal lezárásaként azt kérem a résztvevőktől, hogy vázolják, mit várnak a következő évektől, mennyiben változik a szállítványozói szakma.*

**Kocsis Mária Magdolna:** – Szerintem, van jövője a klasszikus szállítványozásnak, mivel a logisztika sokkal több szolgáltatást, folyamat tervezést és –végrehajtást feltételez. Az egy más kérdés, hogy manapság sokkal többen nevezik magukat logisztikai szolgáltatónak, mint ahányan valóban azok, mert egy jelentős rész csak egyszerű raktározást végez. A logisztika fejlődési útja nagy ívet írhat le, de úgy vélem, hogy ezzel nem szűnik meg az igény az egyszerűbb folyamatra, azaz a szállítványozói tevékenységre, amely a kapacitás megvásárlása és értékesítése. Ami a jövőt illeti: amíg élünk, remélünk.

**Káldor László:** – Összképet nehezen fogok adni, inkább néhány gondolatzilánkot szeretnék mondani. Az áruforgalom dinamikus növekedése folyamatos marad, a termelés, a fogyasztás ugyancsak emelkedik, tehát folyamatosan generálódni fog – milliós nagyságban – az árumennyiség, amit az egyik pontból a másikba el kell jut-



tatni. A gyártó cégek profitjuk növelése érdekében egyre jobban csökkentik a költségeiket, miközben elsősorban már csak termelgetni, illetve kereskedni szeretnének. Ebbe a körbe mindig fognak tartozni kis, és közepes cégek, amelyek elsősorban testre szabott szállítmányozási szolgáltatásokat fognak végezni, ezeknek a megrendelői pedig a személyes kapcsolatokat fogják értékelni a hasonló méretű szállítmányozók körében.

**Varga Zoltán:** – Én optimista vagyok, meggyőződésem, hogy a jövőben is szükség lesz a hagyományos szállítmányozókra, bár üzletáganként más-más kihívásnak és változásnak kell megfelelni. A gyűjtőforgalomra mindig szükség lesz, a termelékenység megtartása a kisebb, és a közepes cégek esetében ezt szinte kikényszeríti. Ugyanakkor szakosodni fog a logisztika is, a megbízók egy-egy területen professzionálisan működő vállalkozásokhoz helyezik majd ki e tevékenységet. Most azért élünk nehéz időket, mert bár időben megkezdjük a felkészülést, még nagyon új az EU csatlakozás. Ha csak az osztrák tapasztalatokat

nézzük, akkor azt látjuk, hogy ott az uniós tagozódás a szállítmányozókat rendkívül nehéz helyzetbe hozta, de ma már a világban mind az osztrák, mind a német speditőrök a dominánsak. A versenyfeltételek azonban sokkal keményebbek lesznek, ezzel vagy fogunk tudni élni, vagy nem, s akik ebbe az utóbbi körbe tartoznak, azok el fognak tűnni.

**Fülöp Zsolt:** – Abban hiszek, hogy nagy álmokból lesznek a kisebb sikerek. Bizonyíték erre a cég elmúlt története, amelynek számos – egykor álomba illő – eleme ma már kézzelfogható valóság. Egy példával érzékeltetve: ez-előtt tíz évvel nem gondoltuk volna, hogy mi leszünk az első olyan cég, akik a vám-szolgálati hely témájában közbeszerzési eljárást indítunk, s ezt megnyerve a vámhivatal – pusztán azért, hogy ott legyen a logisztikai központban – fizetni fog.

**Potvorszki Zoltán:** – Nagyjából öt évet adok a klasszikus vasúti fuvardíj-közvetítő cégeknek. Ausztriában már eltűntek azok, amelyek csak bizonyos szakaszokra specializálódtak, ellenben

azokkal, amelyek nagy nemzetközi láncokhoz, társaságokhoz csatlakoztak, illetve komplex logisztikai szolgáltatásokat kínálnak a vasút bevonásával. Azokon a kisebb vasútállomásokon, ahol nem gazdaságos az áru feladása, átvétele, leépítések várhatók, előtérbe kerülnek majd a vasúti logisztikai központok, nagy felrakó helyek. Nagyobb szerephez jutnak – elsősorban a tömegáru fuvarozásban és az irányvonatok lebonyolításában – a magánvasutak. Piacon az marad majd, akinek lesz eszköze a vasúti fuvarozáshoz. A jövőben Európában nagyobb szerephez jutnak – a RIV megszűnése miatt – a rakott-rakott forgalmat biztosítani tudó szállítmányozók.

**Bor József:** – Úgy gondolom, hogy a jövőben is fennmarad a szállítmányozói szakma, ám sokan kiszélesítik majd a tevékenységüket a logisztikai szolgáltatásra. Ugyanakkor – a szakma jelenlegi nehézségei ellenére – néhány év múlva nosztalgiaiával emlékezünk majd arra, hogy 2005-ben milyen könnyű volt szállítmányozónak lenni.

**Kiss Pál:** – Köszönöm a beszélgetést.

Ungarischer Spediteurstag 2005

# Lkw sucht Kunde

Beim ungarischen Spediteurstag Mitte der vergangenen Woche prallten die Meinungen aufeinander: Spediteure und Frächter wiesen sich wechselseitig die Schuld für das Preisdumping zu. Der Regierung beschleunigten beide, bisher nur Lippenbekenntnisse abgegeben zu haben, statt den Logistikstandort Ungarn tatkräftig zu fördern.

Es war symptomatisch: Als der Hödlmayer-Referent das Rednerpult betrat, um zum Thema ISO und Qualität seine Vorstellungen zu erläutern, verließen geschätzte 10 Prozent der Zuhörer den Saal. War eine Kaffee- oder Zigarettenpause fällig? Nein, es war eher das Thema, das derzeit nicht gut ankommt in der Branche. Wie kann man Qualität garantieren oder gar verbessern, wenn die gesetzlichen, finanziellen, vor allem aber die Preis-Rahmenbedingungen in keiner Weise gegeben sind?

„Wer nur legal fährt, stirbt.“ Der Referent, das das feststellte, ergriff keinen Widerspruch, weder vom anwesenden Verkehrsstaatssekretär noch von Funktionsverbänden. Es gilt das ungesprochene Gesetz, dass ungarische Frächter zwischen 30 und 70 Prozent illegal agieren, um überleben zu können.

Die Gründe dafür sind vielschichtig. Zum einen hat sich die Konkurrenz seit dem EU-Beitritt Ungarns stark erhöht. „Die Slowaken fahren um 7 % günstiger als wir“, stellte Gabor Karmos, stellvertretender Generalsekretär des ungarischen Vereins der Straßentransporture, fest. „Ungarische Frächter tanken jährlich 600 Mio. Liter Diesel im Ausland. Bei Steuererleichterungen für die Branche und kreativen Ideen, dass die Fahrer wieder vermehrt im Inland tanken, lassen sich Steuererleichterungen für die Frächter sicher kompensieren.“

Die Frächter leiden auch darunter, dass sie die Sprit-Verteuerungen nicht weitergeben können. Denn: Es gibt ein Überangebot an Frachtraum am Markt. Seit dem EU-Beitritt vor einhalb Jahren gibt es mehr als doppelt so viele Lkw auf dem Markt, was die Preise enorm drückt. Diesem negativen Preiswettbewerb versuchen einige dadurch zu entgehen, dass sie beispiels-

weise Fahrer aus Transsylvanien engagieren. Leider schnellen bei vielen Firmen dadurch die Unfall- und Schadenszahlen in die Höhe, was sich auf die Dauer kein Unternehmen, keine Lesingfirma und auch keine Versicherung leisten kann.

## Vereinbarung mit Regierung

Um zumindest teilweise „die Fäße wieder auf den Boden“ zu bekommen, haben die Frächter in diesem Monat nach langen Verhandlungen mit der Regierung eine Vereinbarung geschlossen (ähnlich wie schon 1992 und 2000). Diese Vorgangsweise soll mithilfe, die „anständigen“ Transportteilnehmer zu trennen. Auch reine Transportvermittler sollen vom Markt gedrängt werden, denn diese „schaffen keinen Mehrwert und nehmen uns nur die Margen weg“, erklärte der Frächter-Vertreter.

Unter anderem wurde mit der Vereinbarung festgeschrieben, dass es bei Strafenkontrollen keine Unterschiede mehr geben

sollen. Lkw-Fahrern sollen die Papiere so lange von den Behörden einbehalten werden, bis das Bußgeld bezahlt ist oder die fälligen Reparaturen geleistet wurden. Ein weiterer wichtiger Punkt: Die Branche soll in den Genuss günstiger Investitionskredite kommen. „Aber nicht nur für neue Lkw, denn das heißt die Situation weiter an.“

Dass der „starke“ Forint im internationalen Geschäft hinderlich ist, kann durch diese Vereinbarung nicht geändert werden. Von der Regierung schon eher zu lösen sind die Probleme, die es bei der Rückerstattung der Mehrwertsteuer gibt. Da sind die Behörden laut Frächter-Angaben sehr säumig.

## Spediteure verlangen mehr

Den Benimm-Katalog, den die Frächtervereinigung für ihre Mitglieder aufgestellt hat, nahmen die Speditionen anerkennend zur Kenntnis, aber „allein mir fehlt der Glaube, dass sich da wirklich viel ändert“, meinte Istvan Kautz, Chef von Masped und Präsident



Die Konferenzteilnehmer beim obligaten Pausengespräch

soll zwischen in- und ausländischen Lkw. Die dabei eingenommenen Strafgebühren sollten zweckgebunden dem Straßenbau zugute kommen. Auch bei ausländi-

des Speditionsverbandes. „Wir wünschen uns eine staatliche Frächter-Regelung wie etwa in Österreich oder Deutschland. Wir können nicht alle rechtlichen oder finanziellen Risiken der Transporture übernehmen. Das kommt nicht in Frage“, stellte Kautz fest.

Die Spediteure bräuchten für ihr Geschäft verlässliche Partner, finanzkräftige Transportdienstleister, die Qualitäts-Mindeststandards einhielten. „Das können nicht wir regeln, das müssen die Frächter selbst machen oder die Regierung, die uns vor dem EU-Beitritt immer gesagt hat, das könne man nicht reglementieren.“ Unter den gegebenen Bedingungen bedauere er jeden Frächter. Das Preisdumping könnten aber nur die Frächter selbst ändern. Im Air-&-Sea-Geschäftsfeld sei das selbstverständlich, dass Spritvertierungen weitergegeben und auch bezahlt würden. „Da macht der Zuschlag oft schon mehr aus als der Grundpreis“, sagte Kautz.



Gustav Poschalko - zweiter von links - hielt in Budapest das Hauptreferat.

Auch die Masped, die von einer ungarischen Großfirma zu einer – so Kautz – „EU-Kleinfirmen“ mutiert ist, spüre die Bahnkonkurrenz. „Im Kontinentalverkehr sind DB, ÖBB, aber auch die französische Staatsbahn starke Wettbewerber.“ In der regionalen Logistik behaupteten sich aber noch die ungarischen Anbieter. Bei der Lebensmittellogistik sei nur der Großraum Budapest attraktiv, die Industrielogistik beginne bereits jetzt weiter in Richtung Osten zu wandern. „Aus ehemaligen Fabrishallen werden Lager. Aber schon jetzt stehen 70.000 m<sup>2</sup> Lagerflächen in Budapest leer. Da kommt ein weiteres Preisdumping auf uns zu.“ Kautz verlangte von der Regierung Gesetze und Taten zur Aufwertung des Logistikstandortes Ungarn.

Der stellvertretende Verkehrsstaatssekretär Csaba Horvath Zsolt gab zu, dass die ungarische Regierung bisher die Logistik „nicht wirklich gepusht hat. Jetzt wird aber ein Traum wahr, wenn bis Ende 2006 wesentliche Autobahnabschnitte fertig werden.“ Ein Hoffungsgebiet ist der Kombinierte Verkehr, der mehr als bisher gefördert werden soll. „Logistik mit intermodaler Dienstleistung hat Perspektive, auch PPP-Modelle werden umgesetzt werden.“

Generell meinte der Regierungsvertreter: „Es ist noch nicht klar, in welchen Bereichen der Staat die Logistik unterstützen wird, vielleicht fehlt dem Staat dafür die entsprechende Kreativität.“ Der ungarische Markt werde „gekauft, da müssen wir uns echt etwas überlegen“. Um im Wettbewerb bestehen zu können, müsse man aber die Dienstleistungsqualität anheben und die Ausbildung verbessern.

## Bahnen werden Komplettanbieter

Hauptsponsor des ungarischen Spediteurstages 2005 war die RCA. Gustav Poschalko war in seinem Referat für die EU-Gesamtperspektive zuständig. Zum Thema Transit und Anstieg des Güterverkehrs auf der Straße meinte Poschalko: „Ich glaube nicht an den Verkehrsinfarkt. Die Straße war schon immer flexibel.“ Bei Kostensteigerungen habe man immer wieder eine Steigerung der Produktivität zustande gebracht. Poschalko nannte in diesem Zusammenhang die neue Motorgeneration mit geringerem Dieserverbrauch, verbesserte Reifenstechnologie oder auch längere Serviceintervalle. „Diese Produktivitätssprünge fehlen bei der Eisenbahn, wir haben Waggons wie noch zu Zeiten von Kaiser Franz Josef.“

Imre Kovacs, Vize-GD der MAV Cargo, sieht die Bahnen ebenso wie Poschalko künftig als Komplettanbieter. Der Markt erweitere sich, vor allem bei komplexen Dienstleistungen. „Als MAV Cargo wollen wir Akzente dort setzen, wo ein Mehrwert geschaffen wird.“ Um all die neuen Markterwartungen erfüllen zu können, werde man auch die Gründung einer Speditionsholding wie in Österreich überlegen, erklärte Imre Kovacs.

Das derzeit in Ungarn diskutierte Eisenbahngesetz sieht eine Trennung von Netz und Betrieb vor, außerdem sollen die bahnaufgeführten Dienstleistungen wie Umladen oder Kranaus ausgelagert werden. Zahony – so der Name der neuen Dienstleistungsfirma – wird mit 1.1.06 ebenso eine eigenständige AG wie MAV Cargo. Die generelle Strategie lautet: „Wir wollen so flexibel werden wie die Straße.“

## Neuer KLV-Operator Intermodal Hungaria

Ab Jahresbeginn soll in Ungarn der neue Kombi-Operator Intermodal Hungaria an den Start gehen und nur den unbegleiteten Verkehr vermarkten.

Die Gespräche sind schon weit gediehen und ab 2006 soll es losgehen. Unter Beteiligung von Rail Cargo Austria (RCA), Kombiverkehr, Frankfurt, den Ungarischen Staatsbahnen (MAV) und der Raaberbahn kommt eine neue Kombi-Gesellschaft mit Namen Intermodal Hungaria auf den Markt. Wie Gustav Poschalko, Vorstand von RCA gegenüber dem Verkehr erklärte, werde sich dieser neue Operator um die Vermarktung des unbegleiteten Kombiverkehrs in Ungarn kümmern,

während die jetzige Hungarokombi nur noch den begleiteten Kombiverkehr, sprich: das Produkt Rollende Landstraße, managen solle. Damit wäre der ungarische Kombi-Markt wie in Österreich auf zwei Gesellschaften aufgeteilt. An der neuen Intermodal Hungaria sind Kombiverkehr, MAV und die RCA-Speditionsholding mit jeweils 30 % und die Raaberbahn mit 10 % beteiligt. Ob RCA oder die RCA-Speditionsholding beteiligt sein würden, sei laut Poschalko noch abzuklären.

Weil über 20 Jahre Erfahrung zählen!

Sie suchen nicht nur einen Spediteur, sondern einen

## Partner!

Wir bieten Ihnen erstklassigen Service für Ihre Transporte von und nach

West-/ Osteuropa ■ GUS ■ Nah-/ Südost

Speditions- und Transport-Ges.m.b.H & Co. KG  
A-5020 Salzburg, Samergasse 27, Tel.: (+43) 0662 / 889 84-0  
Fax: (+43) 0662 / 889 84-66, e-mail: office@condor.co.at

Interjú dr. Peter Tajmarral, a Verkehr főszerkesztőjével

## Versenyben a régiós elsőségért

**Jelentős múltra tekint vissza a Verkehr című osztrák közlekedési, logisztikai, szállítmányozási szaklap, amely hetente egyszer, minden pénteken jelenik meg. Az újság éppen az idén 60 éves, hiszen 1945-ben jelent meg először. A lap jelenéről, céljairól, olvasóközönségéről, internetes megjelenéséről dr. Peter Tajmart, a Verkehr főszerkesztőjét kérdeztük.**

– *Hogyan változott a lap az elmúlt évtizedekben?*

– A Verkehr jelenleg teljesen független, nem kötődik egyetlen gazdasági szervezethez, vagy vállalati érdekcsoporthoz sem. Természetesen a politikai életnek sincsen beleszólása az újság készítésébe. Korábban szorosabb kapcsolat volt a gazdasági kamarával, a szállítmányozók szövetségével, de mára ez a kötődés is megszűnt. Természetesen mindennel és mindenkiel foglalkozunk, aki jelen van a piacon, s érdeklődésre számot tartó tevékenységet folytat, de ezt független módon tesszük. Előfordul, hogy kritikával illetjük az intézményeket, cégeket, de ez hozzátartozik az objektív tájékoztatáshoz.

– *Hány példányban jelenik meg a Verkehr, s kik az olvasók?*

– Hetente összesen 4900 példányban árusítjuk a lapot, de egy-egy melléklet megjelenésekor akár 10-12 ezer lapszámot is kinyomunk, mert akkora rá a kereslet. Ekkor nemcsak az előfizetők, hanem azok a vállalatok, olvasók is megkapják az újságot, akik a hirdetőik szempontjából fontosak. Gyakorlatilag nemzetközi újság a miénk, hiszen legalább 400-450 példányt külföldön, főleg osztrák érdeklőségű leányvállalatok vesznek meg. Vannak előfizetőink Dél-Amerikában, Hongkongban és a világ más részein is. Természetesen Magyarországon is forgatják a lapot, hiszen Ausztriának jó néhány érdeklősége található itt. Ausztriában alapvetően a szállítmányozók, fuvarozók, közlekedési vállalatok, különféle intézmények, minisztériumok, egyesületek vásárolják meg újságunkat.

– *Milyen tendenciák, változások figyelhetők meg most az újságnál?*

– A korábbiakhoz képest még több szolgáltatást kívánunk nyújtani az olvasóknak, mert erre egyre nagyobb az igény. Foglalkozunk egyebek mellett vámügyekkel, számviteli, pénzügyi

kérdésekkel, az autókölcsönzés lehetőségeivel, az autópályadíjak mértékével, a gazdaságos fuvarozás megoldásaival, s még sorolhatnám. Korábban főleg a szállítmányozásra és a közlekedésre fordítottuk a legnagyobb figyelmet, manapság a gazdasági hatások, a nagyobb összefüggések is előtérbe kerültek. Olyan cégekkel is foglalkozunk, amelyekről eddig nem írtunk. Ennek oka, hogy a cégek tevékenysége valamilyen formában kapcsolódik a logisztikához, szállítmányozáshoz. Legutóbb például az Edusho-ról írtunk, mert a vállalat tevékenységének logisztikai vonzata is van. Manapság a cégek tevékenysége összekapcsolódik, s a logisztika, szállítmányozás terén ez könnyen tetten érhető. A gyártás, szállítás, raktározás folyamata minden vállalkozást érint, így tehát a mi látókörünkbe kerül. Az olvasókat szintén érdeklik a kormány, szakminisztériumok döntései, hatásuk, azok a tendenciák, amelyek az ágazatban megfigyelhetők. A lehetőségekről, megoldásokról, a fejlődés irányairól, az integráció folyamatáról adunk tájékoztatást. Egyetlen cég sem teheti meg, hogy önállósítja magát a külső folyamatoktól, hiszen a fennmaradása, sikere érdekében alkalmazkodnia kell a kihívásokhoz. Ezek a folyamatok ráadásul felgyorsultak, s az olvasó naprakész információkat vár el tőlünk. Speciális témákkal is foglalkozunk, egyebek között a haszonjárművekről, biztonságtechnikai kérdésekről írunk cikkeket.

– *Konkrétan milyen példákat említene arra, hogy sikeresen kielégítették az olvasók igényeit?*

– Két éve kiadtunk egy 24 oldalas könyvet 6000 példányban, amely az osztrák autópályadíjakról szólt. A könyvnek óriási sikere volt, úgyhogy még egy kiadást megért a tájékoztató. Az olvasók konkrét segítséget, többlet információkat várnak tőlünk, s ennek az elvárásnak igyekszünk megfelelni. A siker titka az, hogy az érintetteket ér-

deklí: hogyan és hol tudják gazdaságosan használni az autópályákat, milyen lehetőségek vannak a takarékoskodásra. Tudni kell, hogy a Verkehr nemcsak újság, hanem információs szolgáltató is. Ennek megfelelően könyveket adunk ki, szemináriumokat rendezünk.

– *Milyen szerepet játszik a kiadó életében az internet?*

– Manapság elengedhetetlen, hogy interneten is megjelenessük információinkat. Az interneten naponta frissítjük, aktualizáljuk az információkat. A német mellett olykor angolul is megjelenítjük a híreket, hogy még többen olvashassák tájékoztatásunkat. Honlapunkon ([www.verkehr.co.at](http://www.verkehr.co.at)) naponta kétezer látogatót regisztrálunk, amely jó eredmény. Számos újdonságról, eseményről beszámolunk, így például szó van az új magyar vámügyi rendelkezésekről, vagy arról, hogy a cseh szállítmányozói jog miként változott meg. A kiadóban önálló stáb dolgozik az interneten. Honlapunkon CD-ket, könyveket is árusítunk. Terveink között szerepel, hogy speciális témákról – például belvízi hajózásról, közúti fuvarozásról, vámügyi kérdésekről, biztonságról – külön mellékletekben foglalkozzunk.

– *Milyen tendenciák figyelhetők meg a szállítmányozási, logisztikai piacon?*

– Az Európai Unióhoz újonnan csatlakozott országoknak egyre jelentősebb szerepük van. A különféle tevékenységeket mind gyakrabban keleti országokban végzik, s ennek megfelelően a logisztikai, szállítmányozói vállalatok is követik őket. Magyarországon máris számos osztrák cég van jelen, példaként említhető a Hödlmayr, a Schenker, a Gebrüder Weiss. Korábban Ausztriában attól félték, hogy Magyarország lesz a központ, s most itt tartanak attól, hogy még keletebbre tolódik az ágazat tevékenysége. Az osztrák, s más nyugati cégek már Ázsiában is megjelentek. Ennek oka, hogy keleten olcsóbban tudják legyártani a különféle termékeket. Bécs, Budapest, Prága és Pozsony között verseny folyik, hogy melyik város lesz a regionális központ. Úgy látom, erre Bécsnek van a legkisebb esélye, mivel az EU keleti bővítésével az új tagállamok gyorsabban fejlődnek, s a változásokra is rugalmasabban reagálnak, mint a régi tagállamok.

**Csarnai Attila**

200 millió eurós beruházás

# Logisztikai központ Herceghalom határában



**November 24-én elindult Magyarország egyik legnagyobb logisztikai központjának építése Herceghalom mellett. A közel 120 hektáron megvalósuló, 200 millió euró értékű zöldmezős beruházás alapkövét Kóka János gazdasági és közlekedési miniszter helyezte el, a Talentis Programot alapító és irányító Kenyeres Sándor, valamint Víz E. Szilveszter akadémiai elnök társaságában. A kereskedelmi központtal és ipari parkkal is kiegészülő fejlesztés célkitűzése, hogy a közép-kelet-európai régió meghatározó logisztikai centrumává váljon.**

Kóka János gazdasági és közlekedési miniszter a rendezvényen elmondta: azok a beruházások jelentenek kitörési pontot Magyarország számára a 21. században, amelyek más ágazat fejlődésére is serkentő hatással vannak. Az

Agrogate Hungart a miniszter ilyen fejlesztésnek nevezte, amely a Talentis Programhoz kapcsolódik. A logisztikai központ a fejlesztési fázisok kiépülésével párhuzamosan 4000–5000 új munkahelyet hoz majd létre a Zsámbéki-

medencében, adóforintjai pedig jelentősen hozzájárulnak a központnak ott-hont adó települések fejlesztéséhez. A beruházás az infrastruktúra fejlesztése mellett szélesíti a helyben működő kis- és középvállalkozások lehetőségeit, valamint serkenti a működő tőke beáramlását a régióba.

Az Agrogate Hungary Herceghalom és Zsámbék közigazgatási területén, közel 120 hektáron megvalósuló zöldmezős beruházás. Az öt fázisból álló ingatlanfejlesztés eredményeként Magyarország egyik legnagyobb logisztikai központja jön létre, amely kiegészül egy kereskedelmi központtal, valamint egy ipari parkkal. Célkitűzése, hogy a közép-kelet-európai régió meghatározó logisztikai centrumává váljon.

Az első három fázis egy 70 hektáros fejlesztési területen épül fel, amely az Agrogate Rt. tulajdona. A társaságnak ezen felül további, mintegy 50 hektáros bővítési lehetősége van. Ennek köszönhetően a fejlesztés egyik kiemelkedő előnye, hogy gyakorlatilag korlátlan terjeszkedési lehetőséget biztosít bérlői számára. A teljes beruházás értéke mintegy 200 millió euró.

Az első három fázisban közel 240 000 négyzetméteren modern raktárak, ipari csarnokok, a bérlői igényeknek megfelelően kialakított irodák és kereskedelmi felületek épülnek. A projekt jogerős építési engedéllyel rendelkezik az első fázisában megépülő 68 000 négyzetméter raktárra és irodára.

A fejlesztés első fázisában egy 18 hektáros területen két, egyenként 15 000 négyzetméteres raktárépület irodákkal, egy 30 000 négyzetméteres és egy 10 000 négyzetméteres kereskedelmi csarnok létesül. A raktárépületek tervezett átadása 2006. március.

A második fázis további 17 hektáros terület fejlesztését tartalmazza, ahol elsősorban ipari csarnokok és irodák épülnek.

A harmadik fázis 33 hektáros telke 50%-os beépítést biztosít, ezért itt valószínűleg meg a legnagyobb helyigényű és a későbbiekben fokozatosan, akár több lépcsőben is bővülni szándékozó logisztikai raktárak és ipari csarnokok.





Fotó: Kiss Árpád

A negyedik és ötödik fázis fejlesztése a projekt megvalósulásának harmadik harmadában esedékes. Itt összesen 45 hektáron (negyedik ütem: 33 ha, ötödik ütem: 15 ha) az eddigi-

ekhez hasonló felépítmények létesülnek.

Az Agrogate Hungary a fejlesztési fázisok ütemezésének megfelelően kutatási és oktatási elemekkel, szolgálta-

tásokkal is bővül. Az ötödik fázis után nyeri el végleges formáját, melynek során létrejön Magyarország első agrárklasztere.

## Hungaria Intermodal, az új kombi társaság



A magyar, német és az osztrák vasút részvételével új kombinált fuvarozási cég alakult. A Hungaria Intermodal Kft. alapító szerződését december 7-én, Budapesten írták alá és ezzel, a Hungarokombi Kft. mellett, újabb kombi társaság kezdte meg működését a hazai piacon.

A Hungaria Intermodal Kft. 125 millió forint alaptőkével alakult meg és Kiss Gyula, a MÁV Kombiterminál Kft. ügyvezető igazgatója a sajtótájékoztatón bejelentette, hogy az osztrák vasút érdekeltsége, a Spedi-

tions Holding, a német Kombiverkehr és a MÁV Kombiterminál 30-30, a GySEV Rt. pedig 10 százalékos üzletrészt jegyzett a társaságban. Az alapvetően konténerforgalom bonyolítására alapított cég vezetésére Bíró Tibor kapott megbízást és a BILK Kombiterminál lesz a központja.

A magyar-német-osztrák vasúti részvétellel megalakult társaságot az egyik legnagyobb vasúti vállalkozásnak tekintik a hazai szakemberek, mivel megszűnt a kombinált fuvarozás monopóliuma is.



# *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.

Elégedett első évével Juhos Katalin képviselővezető

## Kétszámjegyű növekedés a DKV Euro Service Magyarországnál

Meghozta gyümölcsét az a lelkesedés, amellyel Juhos Katalin egy évvel ezelőtt átvette a DKV Euroservice Magyarországi Képviselőtének vezetését. Mind az ügyfélszám, mind a forgalom kétszámjegyű növekedése mutatható ki, amit joggal nevez a képviselővezető „fenomenálisan jó eredménynek”. Különösen igaz ez, hogy közben a körbetartozások miatti nem túl jó hazai fizetési morállal is meg kellett küzdeniük. Remélik, most már túl vannak a nehezen és akkor a jövő évi tervek, még szebben sikerülhetnek.

A siker okai között egyrészt a piac uniós csatlakozást követő kedvező alakulását, másrészt a képviselő dolgozóinak tanácsadó szintre emelését említi Juhos Katalin. Az első a cégtől független tényező, hiszen a határok megszűnését követő áruforgalom fellendülését nehéz lenne „felelőssé tenni” a düsseldorfi székhelyű DKV-t. Viszont a magyarországi iroda munkájának átalakításában igenis jelentős szerepe van a képviselő vezetőjének. Talán a leglényegesebb az a szemléletváltozás, hogy nem csupán „ölbe tett kézzel” várták a partnerek jelentkezését, hanem személyesen keresték fel az ügyfelek jó részét.

Sok új érdeklődőt sikerült elérni a régi DKV-partnernek számító MKFE, a MOL és a Volán Egyesülés kapcsolatrendszerén keresztül. Népszerű volt az

irodai „nyílt nap” akció is, hiszen szerdánként sok ügyfél jött el a Bajcsy-Zsilinszky úti képviselőre. Ez is a személyes kapcsolatok erősítését szolgálta, továbbá azt a stílusváltást, hogy minden partnernek az igénye szerinti „személyre szabott” ajánlatot dolgoztak ki.

A minőségi és mennyiségi növekedéshez nagyban hozzájárultak az új szolgáltatások és költségcsökkentési lehetőségek. Nagy az érdeklődés a francia autópálya- és alagútdíj kedvezményes (amely elérheti akár a 30 százalékot) fizetésére használható Carte Caplis kártya, valamint az Olaszországban hasonló szerepet betöltő Consorzio-DKV Euroservice tagság iránt. Az év vége slágere pedig a – most cseh, szlovák és szlovén piacon bevezetett – normál külföldi Áfa-visszatérítési szolgáltatás.

Az idei év egy nagy kihívást is rejtgetett a DKV számára, ez pedig a Magyarországon általánosan tapasztalható fizetési morál romlása volt! A szükséges elővigyázatossági intézkedéseket megtették, teszi hozzá gyorsan Juhos Katalin, és a jelek szerint a helyzet konszolidálódik.

A DKV hálózatának működését is folyamatosan korszerűsítik, ehhez igen szoros a kapcsolat a központ és az irodavezetők között. Katalin például szinte heti rendszerességgel utazik Düsseldorfba, és több nemzetközi teamnek a tagja, amelyek munkájából egész Európára érvényes projektek alakulnak ki. Köztük annak a „változásmenedzselési csoportnak” is, amely a kiemelt, nagy nemzetközi ügyfelek kezelésének korszerűsítésén dolgozik.

E rövid kitérő után nézzük, mit terveznek jövőre Magyarországon. A képviselővezető szerint sikerült a régivel az újjal ötvözni, sok mindent (talán kicsit túl sokat is) kipróbáltak, és ami bevált, azt erősítik tovább – 1-2 dologgal megtoldva. Például ennek szellemében, még közelebb akarnak menni az ügyfelekhez, amit 2-3 regionális találkozó megszervezésével képzelnek el. Kelet- és Nyugat-Magyarországon szeretnének kiemelt ügyfelek részére bemutatóval összekötött rendezvényeket szervezni.

Azután szeretnék elősegíteni a DKV kártyás hazai tankolást – mind a hazai, mind a külföldi ügyfelek körében. Ehhez most dolgozzák ki a stratégiát. Többek között azt is megvizsgálják, hogy milyen hatása lesz az üzemyangáfa 20 százalékra csökkenésének.

A DKV Selection Card (DSC) nyújtotta szolgáltatás biztonságát többek között azzal is növelik, hogy a kártyákat egyedi PIN-kóddal látják el. 2006. január 1-től csak ilyen DSC kártyák lesznek érvényben, a régieket lecserélik és az év hátralevő részében minden ügyfélnek eljuttatják az újat, a PIN-kóddal együtt. További újdonságként említi meg Juhos Katalin, hogy az európai DKV-MAN megállapodás előnyeit ezután Magyarországon is aktívabban fel fogják kínálni közös ügyfelek részére.

Egy sikeres év zártán, pozitívan néz a jövő év elébe a DKV megújult, dinamikus csapata.

F. Takács István



A DKV Magyarország csapata (balról jobbra haladva): Juhász Gabriella – kiemelt ügyféltanácsadó, Panda Mónika – kiemelt ügyféltanácsadó, Juhos Katalin – képviselővezető, Bodor Ildikó – ügyféltanácsadó, Mujzer Gábor – üzletfejlesztési tanácsadó, Horváth Mária – irodavezető

Környezetvédelmi és Infrastruktúra Operatív Program (KIOP)

## Monumentális kihívások

**A II. Nemzeti Fejlesztési Terv előkészítése során a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium panelmegbeszélést tartott, ahol a 2007–2013 közötti időszak Környezetvédelmi és Infrastruktúra Operatív Program (KIOP) jövőjét vitatták meg.**

Egyed Géza helyettes államtitkár, aki az EU Fejlesztési Alapokért felelős, és a KIOP Irányító Hatóság vezetője vitaindító beszédében azokról a tényezőkről beszélt, amelyek megnehezítik a közlekedési projektek végrehajtását. Még az érdekeltek előtt sem teljesen tisztázott az a hierarchia, amely az uniós pénzek elnyerésének céljából működik. A helyettes államtitkár által vezetett Irányító Hatóság döntéseit egy közreműködő szervezet révén valósítja meg, amely a kapcsolatot tartja a végső kedvezményezettel, a lebonyolító szervezettel.

Magyarország csatlakozását követő másfél éves időszak során már levonhatóak bizonyos tanulságok az uniós pénzek felhasználása terén. A projektek általában nem voltak megfelelően előkészítve, ezért csak csúszásokkal kezdődhetett meg a lebonyolítási szakasz. Gyakran hiányoznak az engedélyezési tervek, a kiviteli tervek, a tervdokumentációk engedélyei, hosszú és nehézkes a tevékenység megszervezése is. Számos jogszabályi akadály is nehezíti a közlekedési projektek gyorsabb megvalósítását. Az engedélyek hatósági jóváhagyása, illetve megtámadhatósága sok időt vesz igénybe. A közlekedési ágazatot nagyon kedvezőt-

lenül érinti – mondta Egyed Géza –, hogy a régészeti előírások miatt gyakran kénytelenek felfüggeszteni munkájukat a közlekedési beruházások kivitelezői. A hazai jogszabályokat „régészbarátnak” és nem „beruházásbarátnak” nevezte. A közbeszerzési eljárások is túlzottan demokratikusnak tűnnek. Az ilyen döntések mindegyikét megtámadja valamelyik, a közbeszerzésben vesztes fél.

A helyettes államtitkár emlékeztetett arra, hogyha egy ország késedelmes a projektek végrehajtásában, akkor az unió által már jóváhagyott keretet is megvonhatják. Ebből következően a 2007–2013 közötti időszakra csak kevések előkészített projekteket szabad benyújtani.

Az akadályok között akadnak „kooperációs” is. A projektek végrehajtásában részt vevők közötti együttműködés javítása is fontos eleme lehet a sikernek. A főtisztviselő pozitív példaként említette meg egyes önkormányzatok, tervezők és beruházók együttműködését. Ugyanakkor emlékeztetett az adminisztrációs akadályokra is. A hazai gazdaságot jellemzi a fizetési határidők hosszúsága, a humán kapcsolatokban megmutató hiány a lebo-

nyolításban részt vevő szervezeteknél. Szükség lenne az auditori ellenőrzések időbeni és tematikus összehangoltságának javítására is. Mivel a 2007-et követő hét esztendőben hatékonyan kívánjuk felhasználni az uniós pénzeket, ezért olyan helyzetet kell teremteni, amely alkalmas arra, hogy megfelelően el is tudjuk költeni ezeket.

Az elmúlt esztendő óta 2006 végéig az I. Nemzeti Fejlesztési Terv során a Kohéziós Alapból 727 millió, a Strukturális Alapból pedig 250 millió euró áll a közlekedési infrastruktúra fejlesztésére. Az új fejlesztési tervben évente ennek az összegnek háromszorosát költhetjük el. Az EU a közlekedési szakmát kiemelten kezeli. Jóváhagyták a TEN-T-hálózat kialakítását is. Ebből három érinti Magyarországot: a Kijev–Trieszt vasútvonal, a Duna, mint folyam és a Bécs–Isztambul vasútvonal. A gyorsforgalmi úthálózatok közül TEN-T-szakasz része az M1, az M3 autópálya, valamint a 2-es és a 6-os számú főútvonalak. Kiemelten támogatják általában a vasúti közlekedés fejlesztését, a városi-elővárosi (a közvetlen agglomerációt érintő) közösségi közlekedést és a tiszta városi közlekedést. (Az unióban a tömegközlekedés kifejezést a közösségi közlekedéssel váltották fel, az Országgyűlés 2006 tavaszán tervezi elfogadni az erről szóló törvényjavaslatot.) Előnyben részesítik az intermodalitást, vagyis az egyes közlekedési módok közötti átjárható-



Az elnökség



### A hallgatóság

ságot, kiemelten a határátkelőhelyek áteresztő képességét.

A 2007–2013 közötti periódus során megszűnik a Kohéziós Alap és a Strukturális Alap külön lebonyolító szervezete. Az 50 millió euró feletti döntéseket Brüsszelben hozzák meg. Az ennél alacsonyabb összegeknél elegendő lesz a nemzeti jóváhagyás is. Az Európa Bizottsághoz csak „kulcsra kész” projekteket lehet betérjeszteni, ezért megnövekszik az előkészítő munka szerepe is. Az uniós pénzekhez számos esetben hazai társfinanszírozás kapcsolódik majd.

A 2020-ig érvényes Országos Fejlesztési Konceptió szerint hazánk számára a legfontosabb, hogy nemzetközi elérhetőségünket megjavítsuk. Ezt szolgálja a már említett TEN-T vasúti hálózathoz való kapcsolódás, valamint a gyorsforgalmiút-hálózat fejlesztése is. A Duna mentén logisztikai központok épülnek. A régióközpontok elérhetősége, valamint a régiókon belüli közlekedés ugyancsak fontos lesz, minden közlekedési beruháznál figyelembe veszik a fenntartható közösségi központok kialakítását. A közúti infrastruktúra fejlesztésén belül a magyarországi úthálózatnak is alkalmazkodnia kell az uniós normákhoz abban a tekintetben, hogy 11,5 tonna tengelyterhelésű útburkolatot kell kialakítani. Továbbra is a régiós beruházások kiemelt része lesznek az elterelő utak. Az agglomerációs közlekedési szövetségek kialakítása is napirenden van. Mintának a Budapesti Közlekedési Szövetséget tekintik. Valószínűnek látszik, hogy a következő ilyen szervezet Nyugat-Magyarországon alakul ki. Már jelezte csatlakozási szándékát Sopron, Szom-

bathely és Körmend városa is. A városi közlekedésen belül elsősorban a villamos- és a metróhálózat fejlesztését támogatja az uniós.

Az intermodális logisztikai kapcsolódások kialakítása során nagy jelentőséget kapnak a vasút–kikötő összeköttetések is. A hiányzó elemek megépítése számíthat uniós pénzekre. Nemrégiben fogadta el a magyar kormány az 1067/2005. számú határozatát, amelyben 14 olyan projektet jelölnek meg, amelyre uniós támogatást kérünk. Ezek közül kiemelkedik a Budapest–Székesfehérvár–Boba közötti vasúti szakasz rekonstrukciója, valamint a budapesti elővárosi közlekedés fejlesztése is. Ugyancsak szerepel a kormányhatározat projektjei között a Szolnok–Nyíregyháza–Záhony vasúti vonal korszerűsítése is. Az autópályák közül az M3 Nyíregyháza–Vásárosnamény közötti szakaszát kívánjuk uniós forrásokból is finanszírozni. A 4-es számú főútvonal Monor–Pilis városokat elkerülő szakaszát szintén uniós társfinanszírozással kívánják megvalósítani.

A panelbeszélgetésen ugyancsak kifejtette a minisztérium álláspontját Horváth Zsolt Csaba, a közlekedésért felelős helyettes államtitkár is. Elsőrendű célnak azt jelölte meg, hogy amíg jelenleg a gyorsforgalmi utakat az ország településeinek 40-45 százalékaról lehet 15-30 perc alatt elérni, addig 2015-ig ez az arány 75 százalékosra javul. Már jelenleg is az a tapasztalat, hogy azokon a településeken, ahol nincs a közelben autópálya vagy gyorsforgalmiút-hálózat, ott nagyberuházások nem valósulnak meg. (Ruppert László, a Közlekedéstudományi Intézet

igazgatója ezt a kijelentést azzal támasztotta alá, hogy az esztergomi Suzuki személygépkocsi üzem kapacitásbővülésének határt szab a környék kedvezőtlen úthálózata. Jelenleg ugyanis másfél percenként gördül le egy-egy személyautó a futószalagról, aminek az elszállítása a kedvezőtlen infrastruktúra miatt gondokat okoz.)

Horváth Zsolt Csaba a hazai közlekedési infrastruktúra gondjai közül kiemelte, hogy most a magyar utakon 7000 autóbusz közlekedik, amelyeknek átlagos életkora 8 esztendő, vagyis ezeket a járműveket lassan le kell majd cserélni. Az uniós következő hétéves tervéhez kapcsolódóan 8200 milliárd forint forrást kívánunk felhasználni a közlekedésben az ágazat fenntartásához, illetve fejlesztéséhez. Ebből 2700 milliárd forint származhat majd az unióból. A helyettes államtitkár emlékeztetett arra, hogy nem csak új autópályákat kell ebben az időszakban megépíteni, hanem a mostani kormányzati ciklus elején megépülteknek is már rekonstrukcióra lesz szükségük, ugyanis elérik a 10 évet.

Budapest közlekedésének fejlesztését kiemelten fontosnak ítélte meg a helyettes államtitkár. A még csak tervezett Aquincumi híd esetleg úgy kellene megépíteni, hogy a városi közlekedésre is alkalmas legyen. A 4. és az 5. számú metróvonalak átbújnak a Duna alatt is, amivel tulajdonképpen hidakat pótolnak. Sürgető a Ferihegyi repülőtér és a város közötti megfelelő közlekedési kapcsolat kialakítása is.

Bretz Gyula, a Magyar Tanácsadó Mérnökök és Építésszak Szövetségének elnöke kevesellte azt a pénzt, amelyet a közlekedésre fordítani kívánnak. A helyettes államtitkárok szerint azonban ilyen monumentális összeg még soha nem állt a magyar közlekedés rendelkezésére, a megfelelő elköltésük lesz az igazi gond.

Csizmadia István, a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium főosztályvezetője úgy vélekedett, hogy több közlekedési projektet kell előkészíteni, mint amennyire pénz van, és ezek közül mindig a legjobbakkal szükséges pályázni. Egy kérdés kapcsán Horváth Zsolt Csaba elmondta, hogy nem azért készült el éppen 2015-ig az útfelújítás koncepciója, mert csak addig az időpontig tudunk előrelátni, hanem azért, mert az a cél, hogy addigra kialakuljon Magyarországon a teljes, megfelelő úthálózat. Szívesen alkalmazkodunk a szomszédos országok útfelújításához, azonban be kell látni azt, hogy minden ország a saját tempóját futja.

**Bonta Miklós**



## Fuvardíjtükör

A CBRB gázolaj jegyzése 47-49 euró/100 liter érték között mozgott a vizsgált időszakban.

Az **ARA kikötőkben** az alacsony vízállás és a Dortmund-Ems csatornán történt gátszakadás, ill. a Majnán a zsiliphavarria miatt elrendelt hajózási zárlatok visszavetették a forgalmat. A hajóterhiány miatt direkt átrakás helyett továbbra is tároló bárkákba rakják át a tengeri hajók áruinak jelentős részét. A fuvardíjak tovább emelkedtek. A rajnai relációkban az alacsony vízállás miatt felszámított pótlékokkal emelt díjak a dunai rendeltetések fuvardíjának nagyságrendjét is megközelítették vagy meghaladták. Dunai viszonylatban az árukínálat elsősorban szója, érc, só, magnézit és foszfát rakományokból állt. Rajnai, majnai kikötők, illetve a német csatornák irányába energetikai szén, gipsz, agyag, érc, szója, takarmány és ócskavas rakományok kerültek berakásra.

A **Majnán** a rajnai és dunai viszonylatokba menő forgalomban az alacsony vízállás miatt a berakott mennyiségek jelentősen csökkentek. A wallstadti zsilipnél történt havaria is fennakadást okozott a forgalomban. Elsősorban cement, sóder, kálisó, takarmány, fa és projektrakományok kerültek berakásra. A fuvardíjak emelkedtek. A **Majna-Duna Csatornán** és a **Felső-Dunán** a kisvíz miatt továbbra is jelentős mennyiségű áru került átrakásra, illetve könnyítésre.

**Ausztriában** gabona, takarmány és acél rakományok kerültek berakásra, megemelkedett fuvardíjakon.

**Szlovákiában** a jelentős mennyiségű gabona mellett acél, takarmány és vasérc szerepelt az árualettán. A fuvardíjak emelkedése volt itt is tapasztalható.

**Magyarországon** is hatalmas maradt a kereslet a szabad hajóter iránt, ugyanis a karácsony közeledtével egyre kevesebb rajnai hajó jön át a Dunára. Az alacsony vízállás miatt ráadásul a hajók csak kisebb mennyiségeket tudtak fuvarozásra átvenni az elhajózásra váró gabonából, olajos magvakból és acél rakományokból.

Kirakó kikötő Berakó kikötő	ARA kikötők	Mannheim	Felső-Rajna	Ausztria	Szlovákia	Magyarország	Constanta
<b>ARA kikötők</b>	–	18,50	20,20	19,70	21,20	26,00	–
<b>Mannheim</b>	7,40	–	–	16,00	–	–	–
<b>Felső-Rajna</b>	8,50	–	–	17,30	–	–	–
<b>Ausztria</b>	24,60	22,80	25,50	–	–	6,00	–
<b>Szlovákia</b>	29,00	26,80	27,90	8,30	–	–	18,20
<b>Magyarország</b>	34,60	33,50	35,50	14,00	–	–	17,70
<b>Constanta</b>	–	–	–	–	–	12,00	–

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.) tartalmaznak. Ahol nincs adat, ott nem történt említésre érdemes árumozgás. Vizsgált időszak: 2005. november 15.–december 15.

## 131 millió euró a Duna kiépítésére

A telekommunikáció és a logisztika egyidejű optimalizálásával 2015-re a jelenlegi 12,5 millió tonnás dunai áruforgalom 29 millió tonnára nőhet, jelentette be az osztrák közlekedéspolitikai államtitkár Mag. Helmut Kukacka. A fejlődés kulcsa a dunai vízi fuvarozás attraktívabbá tétele, mely a telekommunikáció, a kikötők és a hajózás fejlesztésére terjed ki.

Első lépésben a linzi, ennsi, kremsi és bécsi közforgalmú kikötők fejlesztésére kerül sor. A 2009-ig rendelkezésre bocsátott 131 millió eurós investíciós keretből sor kerül mind a kikötői infrastruktúra, mind a szuprastruktúra (daruk, raktárak stb.) fejlesztésére. A legnagyobb projekt a Wien-Freudenau-i kombiterminál kibővítése, valamint az ennsi kikötő rakpart meghosszabbítása.

A tanulmány érdekes jövőképpel szolgál: 2015-re Enns lesz Ausztria első számú kikötője mintegy 3,8 millió éves vízdoldali forgalommal, öt követi Bécs 3,2 millió, Linz 2,4 millió és Krems 1,9 millió tonnával.

Különleges fejlődési távlatokat lát Kukacka az ipar kikötőkbe való településével, aminek következtében az ipari cégek a vízi út előnyeit korlátatlanul kihasználhatják. Az ennsi kikötőbe települ például egy biodízel üzem, mely a termékeit így optimálisan szállíthatja schwechati finomítóba.

## Privatizálták a belgrádi kikötőt

Kivásárlás útján több mint 80 %-os tulajdonosi pakettet szerzett a kikötő új tulajdonosa, egy a Jugoagent és a Belgrád-Constantza közötti konténerjáratot üzemeltető constantzai társaságból álló konzorcium. Az eltelt egy hónap alatt a menedzsment összetételében ill. a tevékenységben változtatás nem történt. Az új tulajdonos tervei szerint elhajózásonként átlagban 22 TEU konténert adnak fel Belgrádból, a kikötő a konténermennyiség enyhe növekedésére számít.

A hajózási rovatunk a

# Fluvius Kft.

szakmai

támogatásával

készült



## Nem csak a gabonakereskedők...

Egy tévedést szeretnénk eloszlatni, ami a Magyar Hírlap 2005. 11. 22-i cikke alapján merülhet fel a kedves olvasóban. Az írás szerint – melynek címe „Mebénult a hajózás az apadó Dunán” – a megbénult dunai teherfuvarozás miatt a gabonakereskedők járnak a legrosszabbul.

Szeretnénk halkán megjegyezni, hogy a kialakult helyzetnek nem csak a gabonakereskedők, hanem a magyar hajózási társaságok is „nagy” vesztesei.

Azért a magyarok, mert pl. a holland hajósok – lásd a Navigátor 2005. szeptemberi száma – az üzemanyagárak emelkedése miatt, szinte azonnal támogatást kaptak a hajók főgépeinek felújítására, cseréjére, a magyar hajósok viszont csak akkor kapnak valamit, ha nem tudnak időben félreugrani. (A korábbi cikk címe „Már megint a hollandoknak kerek a sajt”.) A hajózás és áttételesen az érintett országok gazdaságának e fajta, nálunk nem EU-konformnak mondott támogatása ott megszokott és természetes. A gázolajárak, az alacsony vízállás (stb.) okozta nehézségek, tehát nekik nem egyediek és egyetlenek, „csak” újabb megoldást igénylő problémaként jelentkeznek.

Azért csak halkán jegyezzük meg, mert az utóbbi 20-30 évben megszoktuk, hogy a hajósok csak halkán beszélhetnek. Pontosabban beszélhetnek hangosan is, csak érdemben senki sem figyel rájuk. Akkor sem voltak elég „hangosak”, amikor a környezetvédők és a politika nyomására leállították a félig kész bős-nagymarosi beruházás második lépcsőjét, és ezzel évtizedekre akadályt gördítettek minden további magyar dunai nagyberuházás elé.

Aztán akkor is túl halk volt a hangjuk, amikor az idején tavaszától folyamatosan kedvező ajánlataikkal bombázták – problémáik miatt egyébként most a hajózást okoló – gabonakereskedőket azzal, hogy a teli raktárak és a várható termés mennyisége miatt el kellene indítani a kiszállításokat. Az EU intervenciók ár és a korai eladás miatti, elmondásuk szerint tonnánként 1-3 eurós veszteség (vagy inkább profit elmaradás?) „hangosabb volt” náluk. Az áru nem mehetett ki akkor, amikor versenyképes áron a szabad hajótér, megfelelő árumennyiség és a szükséges vízmélység egyaránt rendelkezésre állt.

Még szerencse, hogy a cikk szerint „a kontinens egyik legfontosabb közlekedési útvonalának javítására nemrégiben programot fogadott el az Európai Parlament”. Ezzel a programmal elérjük, hogy már 2007-re elkészülhet a beavatkozásokat megalapozó tanulmány, ami után már csak 5-10 évet vehet igénybe a probléma csupán részleges megoldása.

A kereskedők kérdése, hogy mit tegyünk addig? Hogyan fog kimenni a jó magyar gabona, ha „ne adj Isten” rekordtermés lesz? Konkrét választ nem tudunk adni, de örömmel megvitatjuk a magyar közlekedéspolitikai mindenkori irányítóival, hogyan tudják a gabonatermelők, gabonakereskedők és nem utolsósorban a magyar hajósok megelégedésére enyhíteni, megoldani a folyami áruszállítás problémáját. Addig is jelen cikkkel szeretnénk némi vigaszt nyújtani a gabonakereskedőknek, tudatosítva azt, hogy sajnos jövőre és az utána következő években sem csak ők fognak rosszul járni.

Magyar Belvízi Fuvarozók Szövetsége

# Beszerezés

# 2006

**GLOBALIZÁLÓDÓ BESZERZÉS – STRATÉGIAI SZEREPKÖR**  
**2006. január 31 – február 3.**

[www.iir-hungary.hu](http://www.iir-hungary.hu)

**Fókuszban:**

- *A beszerzői pozíció stratégiaivá válásában rejlő lehetőségek*
- *Just in Time és a Vendor Managed Inventory (VMI) sikere*
- *A leghatékonyabb beszerzési formák esettanulmányai*
  - *A szolgáltatás-beszerzés bővülő lehetőségei*
  - *Global sourcing*
  - *A Supplier Integration magyar gyakorlata*
- *A beszerzés igényérvényesítésének nehézségei és megoldásai*
- *Az integrált vállalatirányítási rendszer beszerzési moduljában rejlő potenciálok*

**2 workshop**  
**25 előadás**  
**30 előadó**  
**4 vitafórum**

**Résztevői vélemény a Beszerzés 2005 konferenciáról:**

**"Jó előadások, aktív részvétel. A beszerzési vezetők kialakult, hasznos hazai fóruma."**

**Gábor Zsolt, Európai beszerzési igazgató – GE Industrial**

**Konferencián partnereink:**

**Médiapartnereink:**

**M**enedzsment Fórum  
[www.mfor.hu](http://www.mfor.hu)

**Supply Chain Monitor**  
Állógó · Irányadó · Objektív

**fmc**  
CONSULTING

**marketline**  
powered by T-Online

Harvard Business  
manager

**manager**  
magazin

**NAVIGÁTOR**





## skycargo.com – most még jobb, mint valaha.

Folyamatosan azon igyekezve, hogy ügyfeleinknek az iparág legesleg-újabb eszközeit biztosítsuk, most új arculatot adtunk felhasználóbarát honlapunknak, amely így még a korábbiakhoz képest is átfogóbb lett, új URL-címen, [www.skycargo.com](http://www.skycargo.com) érhető el. A SkyChain honlapunkba integrálása révén, ügyfeleink küldeményeiket már honlapok közötti átugrás nélkül kísérhetik figyelemmel. Mi ezt csak kézhez álló logisztikai megoldásokként emlegetjük. **Tőlünk többre számíthat!**



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



**Mi is vezetünk.**



**EXXON MOBIL HUNGÁRIA KFT.  
1134 BUDAPEST, VÁCI ÚT 19.  
ÜGYFÉLSZOLGÁLAT: 451-4570**