

# NAVIGÁTOR



**Szállítványozók  
a hajón**

11. oldal



**Waberer's  
Románia**

20. oldal



**DB-vezér  
a MÁV-ról**

24. oldal



**Wolfgang Niessner**

**MÁVCARGO**



korszerű szolgáltatások...

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

139. szám

Ára: 560 Ft



Kerax 420.40 8x4 Meiller Halfpipe felépítménnyel



Kerax 420.40 8x4 Meiller Halfpipe felépítménnyel



Kerax 420.40 8x4 Meiller Classic felépítménnyel



Kerax 420.40 8x4 Meiller Classic felépítménnyel

## Kiváló szövetségesek az építkezéseken

Egy építkezés során szinte mindig vannak kiszámíthatatlan tényezők, adódnak nem várt fordulatok. Épp ezért egy megbízható társ a projekt bármely fázisában szinte felbecsülhetetlen értéket jelent.

A **Renault Trucks** elsődleges célja, hogy a szállító vállalatok és gépkocsivezetők igényeinek maximálisan megfeleljen, sőt felülmúlja elvárásaikat. A nehéz körülmények közötti felhasználásra – közmunkák, utépítések, nagy volumenű építkezések, kőbányák és az úttalan utakon történő betonszállítás – kifejlesztett **Renault Kerax** modellcsalád a világhírű **Meiller** billenő felépítményeivel már számos esetben bizonyította megbízhatóságát. A két – egyenként több mint százéves múlttal rendelkező – világmárka tapasztalatára mára joggal számíthatnak a fuvarozók, s ezáltal az építkezések kivitelezői is: hiszen a **Renault Kerax** és a **Meiller** "nászából" született robusztus billenőplátós tehergépkocsik használatával egy kiszámíthatatlan tényezővel kevesebb teher nyomja vállukat a munkálatok során.

A **Renault Kerax 420.40 8x4** modellek most kétféle **Meiller** hátrabilenő felépítménnyel ("Classic" és "Halfpipe") vásárolhatók meg a **Renault Trucks** márkakereskedéseiben.

A komplett járművekre 2 év teljes körű garanciát, a hajtásláncra pedig további 1 év garanciát!

Raktárkészletről azonnali szállítást biztosítunk.

	Classic	Halfpipe
Térfogat	18 m <sup>3</sup>	17 m <sup>3</sup>
Hosszúság	6600 mm	6250 mm
Szélesség	2300 mm	2280 mm
Magasság	1300 mm	1350 mm
Padlóvastagság	8 mm	8 mm
Oldalfalvastagság	5 mm	5 mm
Hornokfalvastagság	5 mm	5 mm
Hátfalvastagság	5 mm	5 mm
Billentési szög	50 fok	50 fok



Elkötelezetten az Ön sikeréért.

**ALMÁDI TRUCK Kft.**, 2051 Biatorbágy, Budai út 2.  
Tel.: (23)532-500, Fax: (23)532-503

**BAC-CAR Kft.**, 4002 Debrecen, Mikopércsi út 73/B  
Tel.: (52)449-306, Fax: (52)470-337

**DELTA TRUCK Kft.**, MO autótű 2310 Szigetszentmiklós,  
Loshogy u. 13. Tel.: (24)502-250, Fax: (24)502-233  
Infonon: (1)280-1820  
1097 Budapest, Táblás u. 38.  
Tel./Fax: (1)358-1444

**REGITRUCK Kft.**, 3700 Kazincbarcika, Űzdi út 3.  
Tel.: (48)510-093, Fax: (48)510-099  
4400 Nyíregyháza, Lujza u. 4.  
Tel.: (42)595-106, Fax: (42)595-107

**RENAX-Camion Kft.**, 7623 Pécs, Veres Endre u. 25.  
Tel.: (72)516-940, Fax: (72)510-040  
6750 Szeged-Alygó, MOL Iparterület  
Tel.: (82)517-405, Fax: (82)517-407

**RENIMPEX-DC Kft.**, 7030 Paks, Tolnai út 141.  
Tel./Fax: (76)312-892  
Kaposvár Tel.: (30)396-6586

**SOMLAI TRUCK Kft.**, 8900 Zalaegerszeg,  
Szállítók útja 1.  
Tel.: (82)550-880, Fax: (82)550-882  
9155 Lébény, Ipari Park  
(M1 autópálya, Győr után, Lébényi kihajtó)  
Tel.: (86)584-000, Fax: (86)584-002  
Infonon: (30)395-3000





# Raaberlog

Nemzetközi Szállítmányozási Kft.  
International Forwarding Ltd.



H-1037 Budapest, Montevideo u. 4.  
Tel.: (361) 888-5400 ■ Telefax: (361) 888-5499  
E-mail: [info@raaberlog.hu](mailto:info@raaberlog.hu) ■ [www.raaberlog.hu](http://www.raaberlog.hu)

# NAVIGÁTOR

SZÁLLÍTMÁNYOZÓK ÉS FUVARÓZÓK LAPJA

**Főszerkesztő:**

Kiss Pál

**Képszerkesztő:**

Kiss Györgyi

**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

**Cégvezető:**

Bándy Zsolt

**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:** Oláh Nyomdaipari Kft.

**Felelős vezető:**

Oláh Miklós  
vezérigazgató

HU-ISSN 1216-7142  
139. megjelenés

## TÁMOGATÓINK

**Magyar Szállítványozói  
és Logisztikai Szolgáltatók Szövetsége,  
MÁV Cargo ZRt., MÁVTRANSSPED Kft.,  
Masped Rt., Raabersped, Delog Kft.,  
Győr-Sopron-Ebenfurti Vasút Rt.,  
Bombardier Transportation Hungary Kft.,  
Raaberlog Kft., Milos Spedició Kft.,  
Hödlmayr Hungária Logistics Kft.,  
Eurosped Rt., Pannoncont Kft.,  
Waberer's Csoport, Dunaferri Portolan,  
BILK Kombiterminál Rt.,  
MÁV Kombiterminál Kft.,  
TimoCom GmbH, Bertrans Rt., Fluvius Kft.,  
Transforwarding Hungária Kft.,  
Renault Trucks Hungária Kft.,  
Metrans Danubia, Luka Koper,  
V&T Logisztika Kft.,  
PriceWaterhouseCoopers Kft.,  
Magyar Logisztikai Egyesület,  
Magyarországi Logisztikai Szolgáltató  
Központok Szövetsége**

**MAGYAR KÖZLEKEDÉSI KIADÓ**

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

E-mail: magyarkozlekedes@w-mobil.hu

Hirdetésfelvétel és előfizetés a kiadóban

Szerkesztőségi titkár: Slezák Gabriella

# SAJTÓKÖZLEMÉNY

## A Magyar Szállítványozói és Logisztikai Szövetségének állásfoglalása „a közúti szállítványozási és fuvarközvetítói tevékenység végzésének feltételeiről” a GKM által készített kormányrendelet-tervezetről

Szövetségünk 2005-ben sajtóközleményben biztosította támogatásáról a kormány és közúti fuvarozói érdekképviseltek megállapodásának azt a pontját, amely a szállítványozási tevékenység végzése feltételeinek szabályozását sürgette. Az MSzSz hosszú ideje kezdeményezője egy ilyen szabályozásnak, mert meggyőződésünk, hogy a megbízók részére magas minőségű szolgáltatást, az alvállalkozó partnerekkel felelős együttműködést, csak a szakmailag, pénzügyileg és az eszközfeltételek tekintetében is felkészült szállítványozók garantálhatnak.

Az előbbieket is figyelembe véve, a leghatározottabban tiltakozunk az ellen, hogy az ún. „közúti szállítványozásra” vonatkozóan, a szakmai tervezet szellemének megfelelő kormányrendelet kerüljön elfogadásra. E kormányrendelet-tervezet nem a mai kor szállítványozásának piaci versenyfeltételeit kívánja rendezni, hanem egyértelműen jogszabályi keretet kíván teremteni ahhoz – az egyébként teljesen jogos és általunk is elismert – közúti fuvarozói igényhez, hogy a közúti fuvarozó a teljesített fuvar díját megkapja. Sem az EU piaci versenyre vonatkozó jogszabályai, sem a Ptk. nem ismeri annak lehetőségét, hogy a kereskedelmi vagy szolgáltatói szerződések kötését és betartását egy külön szolgáltatói szakágban kormányrendelet szabályozza.

A kormányrendelet-tervezet részleteire vonatkozóan a következő nyomatékos ellenvetéseket említjük:

1. A szállítványozás, mint az áruk továbbítását elősegítő szolgáltatás, a Ptk.-ban nem szakáganként, hanem a különböző közlekedési ágakhoz együttesen került meghatározásra. Külön „közúti szállítványozás” jogi értelemben nem létezik. (A „fuvarközvetítő tevékenység” összevonása a szállítványozással ugyancsak jogi előzmények nélkül való és helytelen.) A szállítványozók különböző fuvarozási ágak vállalkozóival működnek együtt (lásd: intermodális fuvarozási módok stb.), csak egy viszonylag szűk kör szakosodott „közúti szállítványozásra”. Bármely szállítványozó (speditőr) naponta adhat megbízást közúti fuvarozóknak, de ettől még nem lesz „közúti szállítványozó”.
2. A kormányrendelet-tervezet a „közúti szállítványozók” tevékenység végzéséhez előírni szándékozott feltételek ellenőrzését, és ennek alapján „közúti szállítványozói engedély” kiadását a GKM irányítása alatt működő „területi közlekedési felügyeletek” illetékességébe kívánja rendelni. A jogszabálytervezet ezen felfogása ellen, több okból is, határozottan tiltakozunk! Egyrészt, mert a szállítványozási szolgáltató tevékenység alapvetően nem közlekedési, hanem kereskedelmi, ügynöki jellegű tevékenység, amely az árutulajdonos és a fuvarozó együttműködését segíti elő. A szállítványozó és a fuvarozó (alvállalkozó) közötti fuvarszerződés a két fél azonos és jelentősen eltérő érdekei között teremt megállapodást. A területi közlekedési felügyeletek, a létrehozó jogszabályuk alapján, nem rendelkeznek a szállítványozási szolgáltató tevékenység felügyeletére jogosító feladatkörrel. Másrészt, az államigazgatás küszöbön álló reformja nem engedi meg hatósági ellenőrző tevékenység megvalósítását olyan területen, ahol ez a szakmai, illetve köztestületi hatáskörben is megoldható. Harmadrészt, a szállítványozói szolgáltatások tevékenységi feltételeinek ellenőrzését és a szolgáltatást végzők nyilvántartását megítélésünk szerint a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara – mint független köztestület, amelynek szállítványozói tagozata is van – keretében kell megoldani.

Mindezekre tekintettel kérjük Kóka János miniszter urat, gazdasági és közlekedési minisztert, hogy a szóban forgó kormányrendelet-tervezetet azonnali hatállyal vonassa vissza, és utasítsa munkatársait, hogy a szállítványozói és logisztikai szolgáltatások piaci feltételeinek definiálásáról a munkát, a szállítványozói érdekképviseltek bevonásával, haladéktalanul kezdjék meg.

Budapest, 2006. május 12.

A Magyar Szállítványozói és Logisztikai Szolgáltatók Szövetsége nevében  
**Kautz István** elnök



**Folyóiratunk támogatója:**  
**a Magyar Szállítványozói és Logisztikai Szolgáltatók Szövetsége**  
**1052 Budapest, Petőfi Sándor u. 3. I. em.**  
**Telefon: 266-6971 Fax: 266-7744**



## Szolgáltatási paletta

### I. Vasúti áru fuvarozás

#### 1. Konvencionális áru fuvarozás

- újrafeladás
- futásfelügyelet
- áru ki- és berakása vasúti kocsiból/kocsiba
- költségviselés
- irányvonat képzés, érkező irányvonatok antennarendszerű szétosztása
- EU vámkezelés és információs szolgáltatás a román határon

#### 2. Kombinált áru fuvarozás

- multi/intermodális szállítóeszközök kezelése
- irányvonatok képzése: kocsicsoportok fogadása, oszlatása, képzése, indítása átdaruzással, komplettírozással, eleggyűjtéssel

### II. Logisztikai szolgáltatás

- köz-, konszignációs-, bér-, ÁFA- raktározás
- gyűjtő-elosztó funkció
- szállítás előkészítéssel kapcsolatos tevékenységek
- finishing szolgáltatások
- egység rakomány képzés,
- raktári erőforrások bérbeadása
- közút/vasút vice versa átrakások,
- közúti fuvarozás
- box, tankkonténerek javítása, tisztítása, tankautók tisztítása
- területek bérbeadása
- teljeskörű vámügyintézés
- vagyonvédelmi és biztonsági szolgáltatások (zárak, RID)



**Sínen vagyunk...**

## **Vasúti szállítmányozás Európában Komplex logisztikai szolgáltatások**

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

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

## Vámügynökök világszervezete Magyar elnök



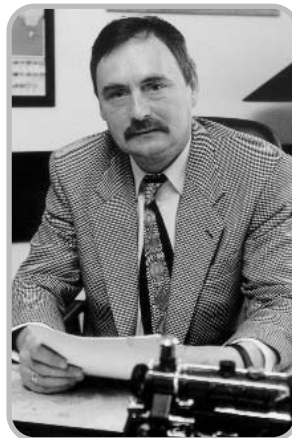
Az IFCBA, a vámügynökök **világszervezete** pekingi közgyűlésén a Magyar Vámügyi Szövetséget képviselő *Nietsch Tamást* választotta meg **elnökének**.

Az IFCBA tagjai a Föld 30 országát képviselik, a legnagyobbaktól, mint pl. Amerikai Egyesült Államok, Kanada, Japán, Ausztrália, Kína a kisebbekig, mint pl. Myanmar. Az IFCBA az egyetlen olyan, a vámügynököket világszinten képviselő szervezet, melynek megfigyelő státusza van a vámigazgatások világszervezetében (WCO – World Customs Organisation).

2001. szeptember 11-ét követően a nemzetközi – és benne az európai – vámszakmát foglalkoztató legfontosabb kérdéskör a társadalom biztonsága követelményének összeegyeztethetősége a kereskedelem támogatásával, könnyítésével. Erről szólt az IFCBA 2006. május 14–16. között Pekingben tartott világkongresszusa is, melyen mintegy 230 résztvevő tárgyalta meg e témát.

Nietsch Tamás egyúttal a Magyar Vámügyi Szövetség alapító tagja, tagja továbbá az Elnökségnek, és ügyvezetője egy vámügynökségnek.

## Cartwright, Kaszás, Vernes Személyi változások



Több személyi változás történt az utóbbi időben. *Vernes János* (képiükön) a magyar szállítványozás kiemelkedő személyisége, miután lejárt felügyelő bizottság elnöki megbízatása, a jogelőd Chemolimpexnél, illetve Chemoldanzsnál és a Chemol Logistics-nél töltött 37 év után elkészült egykori cégétől és a jövőben csak saját érdeklődéséinél vállal tisztséget. *Kaszás Dóra* ugyancsak megvált cégétől, a Raaberspedtől és az egyik légiszállítványozónál vállalt munkát.

*Cartwright Éva*, a kecskeméti Bertrans Rt. szállítványozási és vámigazgatója viszont június 1-jével az Eurogate-hez igazolt. Az Eurogate Rt. első közgyűlésén *Torma Imrét* a felügyelő bizottság elnökévé választották. A Bertrans Rt. új vezérigazgató-helyettese: *Kocsis Norbert* (egykori K-Spedes).

## Köszönetnyilvánítás

A Raabersped tulajdonosainak és vezetőinek ezúton szeretnék köszönetet mondani, hogy számomra felejthetetlen ünnepélyes fogadást rendeztek nyugállományba vonulásom alkalmából a Hotel Intercontinentalban. Nem volt könnyű, több mint negyven év után búcsúzni a szakmától, a kollégáktól, de ez az ünnepség feledtette velem félelmeimet, szorongásaimat és számomra örökké emlékezetessé és felejthetlenné tette. Ilyen magas színvonalú és reprezentatív ünnepséget búcsúzó szállítványozási igazgató tiszteletére még nem rendeztek szakmánkban, ezért mindenekelőtt köszönettel tartozom *Gustav Poschalkonak*, *Iszak Tibornak* és utódaimnak, *Potvorszki Zoltánnak* és *Bor Józsefnek*.



Köszönettel tartozom mindazoknak a hazai és külföldi kollégáknak partnereknek és barátoknak, akik eljöttek fogadásomra és köszöntöttek nyugdíjba vonulásom alkalmából. Köszönöm ajándékaikat, jókívánságaikat és további munkájukhoz sok sikert, jó egészséget kívánok.

**Péchy László**

## HungaRo Express: hetente négyszer – Győrből Rotterdamba

Többéves előkészítő tárgyalás után, február óta közlekedik Rotterdam és Győr között heti négy alkalommal a HungaRo Express. Mint már hírül adtuk, a Rotterdami Kikötő vezetése kezdeményezte a közvetlen vasúti kapcsolat beindítását, amely konvencionális és konténeres áruk kedvező továbbítását segíti elő a hollandiai Rotterdam és a magyarországi Sopron, illetve Győr között.

## XI. Navigátor Bowling Kupa

Harmincöt csapat vett részt a Hotel Pólus Bowling Clubban az immáron XI. Navigátor Bowling Kupán. A két selejtező nap után először a női-döntőt rendezték meg. A nyolc hölgy közül a legjobban a Malév (fél)profija, *Molnár Erika* gurított, az előző napi 188 fához a döntőben 163-at tett hozzá, így torony magasan verte a mezőnyt. Második a Gebrüder Weisstől *Molnár Beáta* 156+130=286, a harmadik *Szabó Orsolya* (Wáberer's) pedig 136+133=269 fával.

Ezt követően a férfiak döntőjében folytatódtak a Malév sikerek, apró szépséghibával: Az Iceflower-től *Molnár Sándor* 183+203=386 fával megelőzte a *Sutyinszki János* (149+214=363) és *Németh Iván* (153+189=342) alkotta ferihegyi tandemet.

Csapatban viszont nem volt mese, a Malév GH Kft. 1504 fával (766+738) megismételte legutóbbi sikerét. Másodikként az Iceflower gurított be (692+759=1451), őket alaposan leszakadva követte a dobogó harmadik fokán a Gebrüder Weiss 1263 (584+679) fával.



## Közlekedési Újságíró Stúdió



Befejezéséhez közeleg a Közlekedési Újságíró Stúdió. A kiadónk által indított és szervezett szakmai tanfolyamon több mint harminc fiatal ismerkedik a közlekedési újságírás alapjaival. A szakmai előadásokat és foglalkozásokat ismert újságírók és szerkesztők tartották, így – többek között – *Bernáth László*, *Moldován Tamás*, *T. Hámosi Ferenc* és *Balla Márton*. Sokáig emlékezetes szakmai tájékoztatót kaptak a hallgatók *Torma Imrétől*, a szállítmányozó szövetség főtitkárától és *Karmos Gábertől*, az MKFE főtitkár-helyettesétől.



Köszönet és elismerés illeti a GKM vezetőit, mivel sajtótájékoztatót rendeztek a stúdió hallgatóinak, ahol *Tóth Judit* szónívó moderálásával *Horváth Zsolt Csaba* helyettes államtitkár a magyar közlekedéspolitikáról tartott előadást. Az államtitkári sajtótájékoztató helyszíne a GKM könyvtárterme volt, a minisztériumi sajtótájékoztatók szokásos terepe. A hallgatókat, mint a sajtótájékoztató vendégeit – szokásos módon – a minisztérium sajtó főosztályának munkatársai fogadták. Horváth Zsolt Csaba információdús tájékoztatót tartott és valamennyi kérdésre válaszolt. Jellemző a kitűnő hangulatra, hogy két óra múlva csak azért fejeződött be az államtitkári sajtótájékoztató, mert néhány hallgatónak indult a vonata.



Az első Közlekedési Újságíró Stúdió május végén zárul, és a vizsgafeladatuknak eleget tevő hallgatók oklevelet kapnak. Kiadónk úgy tervezi, hogy a stúdió ősszel újraindul.

Wolfgang Niessner, a Gebrüder Weiss igazgatótanácsának elnöke

## Logisztikai megoldások a „Selyemút” mentén

**Speciális területekre és piacokra összpontosítva, vagyis nem globális, de világviszonylatban jelentős hálózatot építve kívánja erősíteni pozíciót az ausztriai központú Gebrüder Weiss (GW) szállítmányozási és logisztikai konszern – mondta Wolfgang Niessner, a cég igazgatótanácsának elnöke május 19-én Bécsben, a vállalatcsoport elmúlt évi eredményeit és stratégiai terveit összegző sajtótájékoztatóján, amelyen lapunkat Szabó Márton képviselte. A GW-csoport az elmúlt évben 11,5 százalékos növekedéssel mintegy 790 millió eurós forgalmat ért el, amihez a magyarországi leányvállalat valamivel több mint 22 millió eurós – 2004-hez képest 20 százalékkal jobb – forgalmi eredménnyel járult hozzá.**

A 2004-es, 16,7 százalékos növekedéssel elért 708,3 millió eurós forgalmát 2005-ben 11,5 százalékkal 789,3 millióra tudta bővíteni az ausztriai központú, családi tulajdonban lévő Gebrüder Weiss szállítmányozási és logisztikai konszern – számolt be az üzleti eredményekről a vállalat pénzügyi igazgatója és igazgatósági tagja, *Wolfram Senger-Weiss*. A pénzügyi terület vezetője elmondta: tavaly az üzleti tevékenység eredménye 12,8 százalékkal 49,3 millió euróra növekedett, miközben a saját tőke aránya 49,8 százalékra bővült. Ez utóbbi rendkívül fontos a vállalat számára, hiszen azt is jelenti, hogy a GW-csoport saját forrásaiból tudja megoldani fejlesztéseit és expanziós törekvéseit – jegyezte meg a pénzügyi igazgató.

Az általános tevékenységből származó bevétel mintegy 18, a cashflow pedig 15,3 százalékkal növekedett. Az értéktéremtés legnagyobb részét (31 százalék) tavaly is a nemzetközi közúti szállítmányozás adta, a leggyorsabban növekedő terület pedig a logisztika, valamint a légi és tengeri szállítás volt: előbbi 25, utóbbi terület pedig 11 százalékkal részesedett a csoportszintű üzleti eredményből. Ugyancsak jelentős hányadot (17 százalék) tudhat magáénak az expressz futár- és csomagszolgálat. A belföldi áruszállítás a teljes üzleti eredmény 11, a vámcsomagoltatások pedig 5 százalékát adták.

Az elmúlt év során a GW-csoport 47,6 millió euró értékben hajtott végre beruházásokat, így a 2004-es év 35,8 milliós investícióival, valamint az idénre előirányzott 60,5 millió euróval egy hároméves, összesen mintegy 150 millió eurós fejlesztési programot valósít meg. Tavaly a cégcsoport dolgozói létszáma 220-szal összesen 3627 főre bővült.

Wolfram Senger-Weiss fontos lépésként említette, hogy 2005 szeptembe-

reben visszavásárolták a Gebrüder Weiss csomagszolgálatában az osztrák posta (ÖP AG) által birtokolt 30 százalékos részesedését – még a posta tőzsdén való megjelenése előtt. Mint mondta: a két vállalat kapcsolata jó és eredményes volt, a tranzakciót az osztrák posta kelet-európai terjeszkedési törekvései indokolták.

Rendkívül eredményes évet zárhatunk – mondta Wolfgang Niessner, a GW konszern igazgatótanácsának elnöke – annak ellenére, hogy a külső tényezők, köztük az olajár folyamatos emelkedése is negatívan hatott. A néhez évkezdés után azonban kedvezően alakultak a folyamatok, ennek köszönhetően a vállalatcsoport tovább folytathatta beruházási programját és mind az osztrák, mind pedig a nemzetközi piacokon meglévő pozícióinak erősítését – tette hozzá.

Az elmúlt év, egyben a vállalat több mint 500 éves történetének legnagyobb beruházását a Bécs tözsomszédságában található Maria Lanzendorfban hajtotta végre a cég. A 105 ezer négyzetméteres telekterületen több mint 50 millió eurós költséggel majdnem 35 ezer négyzetméter alapterületű terminált építettek fel. Az összes hasznos raktárterület 42 ezer négyzetméter, amely átrakóterületet, a „cross dockingot”, a raktárterületet, a darab- és tömbtároló raktárt foglalja magába. A magas polcos raktár kapacitása 34 ezer, a tömbtároló raktáré pedig 5 ezer palettaférőhely. A terminál hossza 300, szélessége pedig 215 méter. A jelentős belső távolságok „leküzdésére”, vagyis az árukezelési idő csökkentésére – a hagyományos anyagmozgatási technológiák mellett – egy, a raktárlogisztikában újak számító megoldást, elektronikus függő raklaptovábbító rendszert építettek ki. Az összesen 800 méter hosszú pályán 3,5 méter magasan mozgó áruszállító függővasút



rendkívül hatékonyan és gyorsan működik, napi 300-400 kilométer targoncautat tesz feleslegessé, valamint jelentősen csökkenti a humán erőforrás alkalmazásából adódó bérköltségeket.

Az új, vasúti kapcsolattal is rendelkező bázis, amely idén július elsejével áll üzembe, öt ausztriai (St. Marx, Erdberg, Inzersdorf, Leopoldsdorf, Schwechat repülőtér) terminál tevékenységét egyesíti és váltja ki. A fejlesztések és bővítések azonban nem korlátozódnak Bécsre – hívta fel a figyelmet Wolfgang Niessner, megemlítve az alsó-ausztriai Wels-Pernauban, a karintiai Maria Saalban és a tiroli Wörglben végrehajtott beruházásokat.

Az igazgatóság elnöke elmondta: ausztriai pozícióik erősítése minden időben fontos feladat, hiszen a cég további nemzetközi terjeszkedésében az erős otthoni bázis létfontosságú. Emellett azonban figyelmet fordítanak Nyugat-Európára, azon belül elsősorban Svájcra és Délnyugat-, valamint Délkelet-Németországra. A bővülés fő iránya azonban Közép-Kelet Európa. Ez a térség adja a vállalatcsoport értéktértermelésének 25 százalékát, de ez az arány a fejlesztések révén néhány éven belül elérheti a 30 százalékot is. A kitűzött célok eléréséhez a GW-csoport a térségben meglévő telephelyek számának vagy kapacitásának növelésére törekszik saját új bázisok felépítésével vagy felvásárlásokkal. Utóbbi körbe tartozik a szlovákiai M&G Express és az M&G Spedition idén márciusban lezárult átvétele.

A terjeszkedés másik iránya Románia és Bulgária, valamint a Nyugat-Balkán. Előbbi két ország fontossága – várható uniós tagságukkal – tovább nő. Románia stratégiai fontosságú a GW-

csoport számára, ezért itt két újabb befektetést is terveznek – jegyezte meg Wolfgang Niessner. A balkáni országok közül Horvátországban Splitben vagy Zadarban létesítenének újabb telephelyet, Szerbia és Montenegró esetében a két ország viszonyának tisztázása után gondolkodnak további befektetéseken, ahogy a macedóniai és albániai jelenlét is a középtávú stratégiákban szerepel. Kelet-Európában azonban már megindult a pozíciók erősítése, amit a munkácsi és kijevei telephely létrehozása is jól mutat.

Mindez annak a koncepciónak a része, amellyel képletesen a Gebrüder Weiss hálózata mentén szeretnék feléleszteni a „Selyemutat” Európa és a Távol-Kelet között – jegyezte meg az igazgatótanács elnöke. A nagy ívű törekvések azonban nem jelentik azt, hogy a GW konszern globális szerepkörre pályázik, sőt a vállalat hisz abban, hogy regionális, világviszonylatban mégis jelentős hálózattal rendelkező piaci szereplőként lehet igazán sikeres. Ehhez mérten a cég arra törekszik, hogy régióként, de a hálózat kínálta minden előnnyel minőségi és standardizált termékekkel tudják lefedni a különböző profilú ügyfelek rendkívül sokféle – akár termékenként vagy márkaként eltérő – igényét.

Ennek eléréséhez szervezeti átalakításokat hajtanak végre, amelyek lényeges folyamatokat is érintenek. Fejlettebb, egységes logisztikai IT-rendszert vezettek be, és júliustól a vállalat valamennyi telephelye áttér a kolli alapú vonalkódos címkék alkalmazására. Folyamatosan bővítik az értéknövelt szolgáltatások körét, de már most is elérhető például az IT iparág számára a tetraxx megoldás, amely a termékek teljes életciklusán át nyújtott logisztikai szolgáltatási láncot takar, beleértve a műszaki javításokat vagy éppen az újrahasznosítást. Ugyancsak piacképes értéknövelt termékekkel vannak jelen a csomagszolgáltatások területén is, ezek közül a mobil kiszállítás futotta be az egyik leg-sikeresebb pályát, de egyre nagyobb igény mutatkozik a különleges biztonsági garanciákkal kiegészített szállítókra és a logisztikai tanácsadásra is.

A konszern stratégiájának egyik fontos része a Távol-Kelet és Európa szárazföldi logisztikai összeköttetésének megerősítése, ami azonban semmiképpen sem új feladat a GW-csoport számára – mondta Heinz Senger-Weiss, a légi és tengeri szállítványozásért, valamint a vámcsomagoltatásokért felelős vezető, az igazgatótanács tagja. A GW már több mint 20 éve jelen van a kínai piacon, a mostani terjeszkedés, vagyis a három újabb telephely megnyitása kelet-nyugati irányú, ezzel kö-

vetjük a termelőüzemek Kína belső területeire települését – jegyezte meg az üzletág vezetője, aki megemlítette, hogy a jelentős szállítványozási és logisztikai vállalatok közül elsőként vették meg a lábukat Mongóliában, de partnereik révén a nyersanyaglelőhelyekben rendkívül gazdag Kazahsztánban is jelen vannak. A távol-keleti térség mellett komoly figyelmet fordítanak Észak-Amerikára is, ahol a már meglévő négy telephelyük mellett három újabbat nyitottak, kettőt az Egyesült Államokban, egyet pedig Kanadában.

Heinz Senger-Weiss szerint a dél-nyugat-ázsiai, arabiai és a közel-keleti régió hármasa is jelentős sikereket tartogat vállalatuk számára. Ezt az India, Törökország déli része és az Arab-félsziget államai által határolt területet elsősorban dubai központjukon keresztül kívánják kiszolgálni. Dubai kulcsfontosságú szerepet játszik a vállalatcsoport egyik üzletágában, a légi és tengeri kombinált szállítványozásban (Air&Sea) is. Az üzletág vezetője szerint ezen a területen jelentős fejlődéssel számolhatnak, ahogy az általuk eddig kiaknázatlan folyami szállítványozás esetében is jó lehetőségek kínálkoznak. Ebben a szegmensben elsősorban az teheti sikeressé a GW-csoportot,

hogy Európa két legnagyobb vízi útja, a Duna és a Rajna mentén számos telephelyük található.

A kínai és kelet-európai tapasztalat-szerzés után a GW a projektszállítványozáson, vagyis a standard szállítványozáson túli kategóriába tartozó küldemények területén is erősíteni kívánja pozícióit, elsősorban Brazília viszonylatában – mondta Heinz Senger-Weiss, aki az iparág egészét érintő két fontos változásra is felhívta a figyelmet. Mint mondta, idén áprilisban Ausztria bevezette az e-vámot, amely sikeresen debütált és amelynek szakmai előkészítésében a Gebrüder Weiss is részt vett. Kevésbé előnyösnek nevezte azonban az Európai Parlament és a Tanács 2320/2002/EK rendeletének (a polgári légi közlekedés biztonsága területén közös szabályok létrehozásáról) újabb tervezett módosítását, ami korlátlan felelősséget állapít meg és részben teljesíthetetlen feltételeket követel a szállítványozóktól. A GW számára rendkívül fontos a biztonság, azonban az új szabályozás Ausztriát, mint telephelyet hátrányos helyzetbe hozná, ezért a Schenker vállalattal közösen kívánunk fellépni a direktíva kifogásolt részeinek érvényesítése ellen – mondta Heinz Senger-Weiss. **Szabó Márton**

## Bővítések Magyarországon

A magyar piacon másfél évtizede jelen lévő, 160 alkalmazottat foglalkoztató Gebrüder Weiss Kft. (korábban Hungaroweiss) az elmúlt évben 20 százalékos növekedéssel mintegy 22 millió eurós forgalmat ért el. A magyarországi telephely eredményeivel és jövőjével kapcsolatban Wolfgang Niessner kérdésünkre elmondta: a magyar leányvállalat kulcspozícióban van, amit jól mutat az is, hogy Magyarország, illetve Budapest a GW szervezetén belül önálló régióként van jelen, és bár a cégcsoport nem „hub” filozófia mentén, vagyis nem központ alapú koncepció szerint alakítja működését –, földrajzi helyzete és a potenciálja alapján egyfajta versenyhelyzetben van a bécsi régióval. Az igazgatótanács elnöke szerint a magyar leányvállalat pozíciója várhatóan Románia uniós csatlakozása után sem gyengül majd, sőt az ügyfelek minél jobb kiszolgálása érdekében és a magyar piac sajátosságai miatt további telephelyek létesítésében gondolkodnak Magyarországon. A tervek szerint – mintegy másfél éven belül – az egyik újabb bázis Győr vagy Sopron térségében épülhet fel, amit egy zalaegerszegi, majd egy szegedi telephely megnyitása követhet, de a lehetséges helyszínek között Miskolc is szerepel. Mindezt azonban megelőzi a dunaharaszti központ idén befejeződő kapacitásbővítése – mondta Wolfgang Niessner, aki szerint ez csupán a fejlődés alapját teremti meg, hiszen az egyre jobb eredményeket az Ausztriában már meglévő és részben Magyarországon is igénybe vehető értéknövelt logisztikai szolgáltatások bevezetése hozhatja majd.

A magyar leányvállalat eredményeit és jövőjét ugyancsak kedvezően ítélte meg a lapunknak nyilatkozó Wolfram Senger-Weiss, azonban véleménye szerint Magyarország, de elsősorban Budapest közép-európai logisztikai elosztó központtá válásának esélyeit valamelyest gyengíti az, hogy a bérszínvonal és a működési költségek már nem olyan alacsonyak, ezáltal kevésbé vonzóak, mint korábban. Ettől függetlenül megítélése szerint a GW-csoporton belül nem számolnak a Magyarország képviselte súlypont nagyobb mértékű keletre vagy nyugatra tolodásával, hiszen mindig az a lényeges kérdés, hogy melyik pont biztosítja az áruk optimális áramlását és az ügyfelek leggyorsabb és minőségi kiszolgálását, nem pedig az, hogy mely telephelyet tekintik központnak.

E kérdés kapcsán Harry Stiasny, a Gebrüder Weiss vállalati logisztikai területének vezetője arra hívta fel a figyelmet, hogy egy régió vagy egy ország fejlődése szempontjából rendkívül fontos, hogy az ott beruházó szolgáltató elegendő számú és megfelelő képzettségű, hatékonyan dolgozó munkaerőt találjon. A vezető logisztikai szakember szerint ezen a területen Magyarországnak még van pótolnivalója, de a megfelelő képzés számos más országban is hiányzik. Többek között ennek pótlására a GW konszern jelentős energiát fordít a szakmai alap- és továbbképzésekre.

## Hungarokombi– búcsúztató



Május 23-án a Hungarokombi Kft. hangulatos vacsorát szervezett *Mihály Éva* (képünkön jobbról) tiszteletére, nyugdíjba vonulása alkalmából a Kárpátia Étteremben.

A fogadáson szép számban megjelentek az egykori pályatársak, volt kollégák, a Hungarokombi volt és jelenlegi dolgozói.

*Tomcsányi István* köszöntőben méltatta *Mihály Éva* szállítmányozásban végzett példamutató munkásságát.

A vendégek a finom falatok és ízletes nedűk mellett régi történeteket elevenítettek fel, és rövid hozzászólásokkal fokozták az ünnepi hangulatot. Mindenki hangsúlyozta, hogy nem búcsúzkodni, hanem tiszteletük és szeretetük jeléül gratulálni, és jó egészséget kívánni jöttek el.

Az ünnepelt meghatottan köszönte meg a jókívánságokat, és a vendégsereggel élénk beszélgetésbe elegyedett.





Torma Imre, Iszak Tibor, Kautz István és Lukács Gyöngyi

## Szövetségi közgyűlés, 2006

A hazai szállítmányozók nélkül nem születik döntés a szállítmányozás szabályozásában – mondta *Horváth Zsolt Csaba* közlekedési helyettes államtitkár az MSzSz közgyűlési fórumán és bejelentette, hogy egyetért a szállítmányozók véleményével, hogy őket is be kell vonni a kormány és a közúti fuvarozók között folyó tárgyalásokba, mivel tevékenységük egymástól elválaszthatatlan. *Horváth Zsolt Csaba* úgy véli, hogy szerintem nem életszerű a közúti fuvarozók azon kérése, hogy a közúti szállítmányozási tevékenységet külön rendeletben szabályozzák, mert olyan speditőr, aki csak közúti szállítmányozással foglalkozik nem igen működik. Kiemelte: támogatja, hogy minden fuvarozási alágazatra egyaránt érvényes szállítmányozási tevékenységet szabályozó rendelet szülessen a közeljövőben.

A jó hangulatot biztosította, hogy az idei közgyűlésnek a Rákóczi-hajó volt a helyszíne és *Kiss Pál* főszerkesztőnk moderálásával, fórumot tartottak. Elfogadta meghívásukat és részt vett a fórumon *Horváth Zsolt Csaba* helyettes államtitkár, *Józsa István* országgyűlési képviselő, a Vámtanács elnöke és *Heinczinger István*, a MÁV Rt. vezérigazgató-helyettese. Hozzájuk csatlakozott *Kautz István* és *dr. Berényi János*.

Szép hagyomány az MSzSz életében, hogy minden esetben meghívják rendezvényeikre a szakma „nagy öregeit” is. Jó volt ott látni *Gelencsér Kálmánt* és *Petrás Pált* is. Azzal búcsúztak a résztvevők, hogy legközelebb a novemberi szállítmányozási konferencián találkoznak.

Úgy legyen.



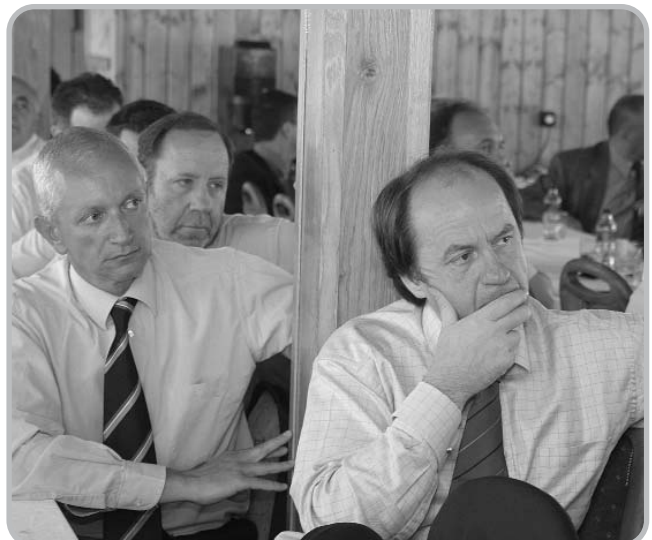
Az Év Ifjú Szállítványozója:  
Nyitrainé Németh Katalin (Globe Line)



Egyhangúlag elfogadták a beszámolót



Igaz Antal, a T&L Díj egyik kitüntetettje



Kemenesi Zoltán, Újhelyi Tamás és Nagy György



Péchy László búcsúzó elnökségi tag átveszi ajándékát  
Iszak Tibor társelnöktől



Kiss Gyula és dr. Varga Tibor



A közgyűlésen tartott fórum vendégei: Józsa István parlamenti bizottsági elnök, Kautz István, a házigazda MSzSz elnöke, Horváth Zsolt Csaba közlekedési helyettes államtitkár, Heinczinger István, a MÁV Rt. vezérigazgató-helyettese és dr. Berényi János, az MSzSz tiszteletbeli elnöke



Kiss Pál, a Navigátor főszerkesztője szállítványozási szakkönyvet ajándékozott Kautz Istvánnak, a szakmai könyvek gyűjtőjének



Józsa István szocialista parlamenti képviselő, a Vámtanács elnöke együttműködést ajánlott a szövetségnek



A szövetségi közgyűlés fogadásán részt vett Nagy János, a VPOP országos főparancsnoka, Józsa István parlamenti képviselő és Kozák Tamás, a MÁV Cargo ZRt. elnök-vezérigazgatója is



A fogadás vendégei: Gelencsér Kálmán, Erni János és Petrás Pál



# Az MSzSz tagok 2005. évi összevont eredményének értékelése az eredménykimutatások várható adatai alapján

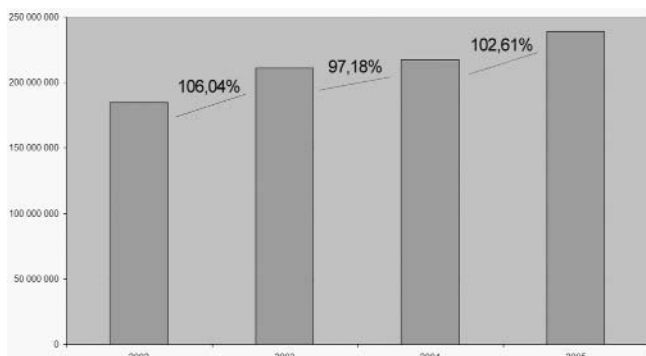
## 1. A társaságok 2005. évi tevékenységének eredménye

A 79 szállítványozást főtevékenységként végző tagtársaságból 71 társaság szolgáltatott adatot. Az elemzés ezen 71 társaság (89,87%) adatain alapul. A szövetség szállítványozási tevékenységet folytató – adatszolgáltató – tagjainak 2005. évi összes várható nettó árbevétele 239 milliárd HUF-ot tett ki, amely a 2004. év azonos adatához képest 10,10%-os növekedést jelent. Az adatot nem szolgáltató 8 társaság összesített várható nettó árbevétele 31 milliárd HUF-ra becsülhető, ezzel a Szövetség által meghatározott szállítványozási piac, becslésünk szerint, közel 270 milliárd HUF forgalmat jelent.

Az 1. számú ábrán az oszlopok tagjaink összes nettó árbevételét ábrázolják folyó áron. Az oszlopok közé írt növekedés (csökkenés) százalékos értékei a teherszállításra vonatkozó inflációs rátával korrigált változást mutatják.

### 1. számú ábra

**Az összesített nettó árbevétel alakulása teherszállításra vonatkozó inflációval korrigálva**



Teherszállításra vonatkozó infláció adatok:

2003	107,9%
2004	105,9%
2005	107,3%

Forrás: www.ksh.hu

Az 1. sz. ábrán az összesített nettó árbevétel alakulása, inflációval korrigálva is megvizsgálható. E szerint a 2004. évben reálértéken visszaesett a szállítványozók teljesítménye. Ennek okát, az EU csatlakozás okozta megváltozott piaci helyzetben látjuk. Fontos megjegyezni, hogy a 2004. évi visszaesés után, az elemzés által meghatározott szállítványozási piac reálértéken számítva is visszatért egy enyhe növekedési pályára, 2,61%-os reálnövekedéssel.

A 2004. évi EU csatlakozás tovább növelte annak szükségességét, hogy az elemzés során ne „egy kalap alá” vegyük a tagtársaságokat, hanem, nettó árbevételük dimenziója

alján, csoportokat képezve elemezzük a nagy méretkülönbséget mutató társaságok teljesítményét.

## A Szövetség adatszolgáltató tagjainak megoszlása a nettó árbevétel nagysága alapján

Nettó árbevétel csoportok	A társaságok száma	A sokaság megoszlása
1 mrd HUF/év-ig	22 db	30,99%
1 mrd HUF/év-től 5 mrd HUF/év-ig	31 db	43,66%
5 mrd HUF/év-től 10 mrd HUF/év-ig	12 db	16,90%
10 mrd HUF/év-től	6 db	8,45%
<b>Összesen</b>	<b>71 db</b>	<b>100,00%</b>

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

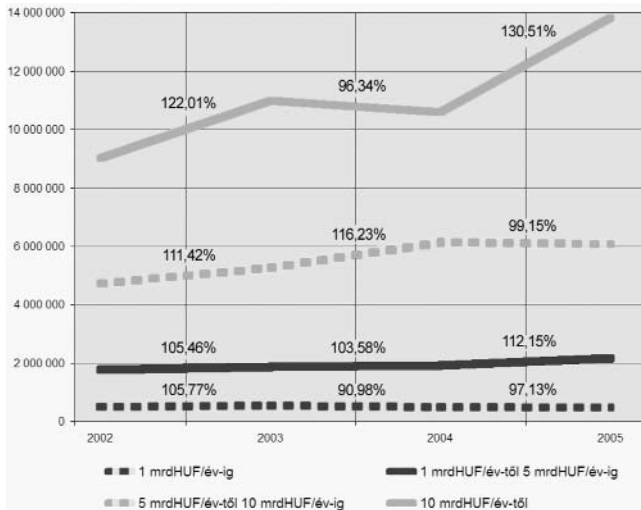
Nettó árbevétel csoportok	2004		2005 várható		Összesített nettó árbevétel változása (2005/2004)
	Összesített nettó árbevétel (eHUF)	Megoszlás	Összesített nettó árbevétel (eHUF)	Megoszlás	
1 mrd HUF/év-ig	10 480 280	4,83%	10 164 410	4,25%	96,99%
1 mrd HUF/év-től 5 mrd HUF/év-ig	63 476 953	29,27%	68 804 770	29,61%	108,39%
5 mrd HUF/év-től 10 mrd HUF/év-ig	72 546 074	33,45%	72 209 648	28,45%	99,54%
10 mrd HUF/év-től	70 366 454	32,45%	87 590 344	37,69%	124,48%
<b>Összesen</b>	<b>216 869 761</b>	<b>100,00%</b>	<b>238 769 172</b>	<b>100,00%</b>	<b>110,10%</b>

Az elemzés célja, hogy a szállítványozási piacra jellemző trendeket minél pontosabban ragadja meg. Ezért, az elemzés során, a különböző nettó árbevétel csoportokra – 4 éves időtartamra – korrigált forgalmi görbét készítettünk. A korrekció során a csoportokban a legmagasabb forgalomnövekedéssel, illetve csökkenéssel rendelkező társaságokat nem vettük figyelembe.

A 2. számú ábrán a görbék az egyes nettó árbevétel csoportokat reprezentáló „átlagos vállalatok” forgalmának alakulását mutatják, míg a százalékos értékek, az előző év arányában mutatják a változást.

### 2. számú ábra

**Az egyes nettó árbevétel csoportokat reprezentáló „átlagos vállalatok” forgalmának alakulása 2002 és 2005 között**



Az adatokból jól látszik, hogy az 1 milliárd HUF-nál kisebb árbevétellel, illetve az 5 és 10 milliárd HUF árbevétellel rendelkező társaságok nominál értéken piacot vesztek. A 10 milliárd HUF-nál nagyobb árbevételt elérő társaságok számára az EU csatlakozás éve kedvezőtlen helyzetet, árbevétel csökkenést eredményezett, de a következő 2005. évben jelentősen, 30,51%-kal növelték forgalmukat.

Figyelemre méltó, hogy a legnépesebb csoport, az 1 és 5 milliárd HUF közötti forgalommal rendelkező társaságok nyújtották a legkiegyensúlyozottabb teljesítményt az elmúlt 4 év adatai szerint.

Nettó árbevétel csoportok	Nettó árbevétel változás		
	2003/2002	2004/2002	2005 várható/2002
1 mrd HUF/év-ig	105,77%	96,23%	93,47%
1 mrd HUF/év-től 5 mrd HUF/év-ig	105,46%	109,23%	122,51%
5 mrd HUF/év-től 10 mrd HUF/év-ig	111,42%	129,51%	128,41%
10 mrd HUF/év-től	122,01%	117,55%	153,41%

A táblázat adatai megerősítik azon korábbi feltételezésünket, hogy a társaságok nettó árbevételének nagysága szoros és pozitív korrelációs kapcsolatban áll a növekedés dinamikájával.

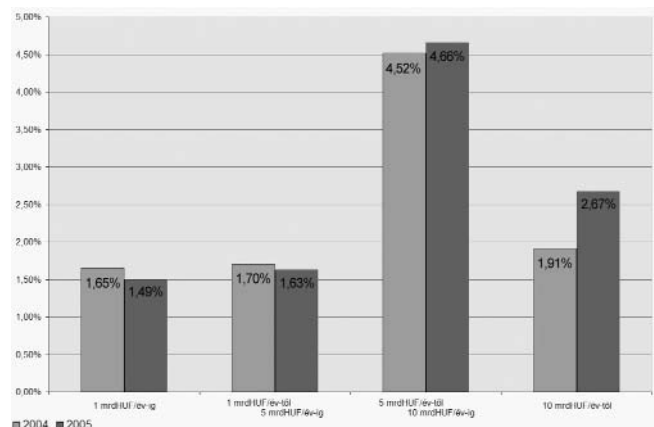
A forgalom alakulása mellett fontos értékelési szempont a vállalatok életében a hatékonyság alakulása, amely, a rendelkezésünkre álló adatokból, az adózás előtti eredmény változásának vizsgálatával ragadható meg a legmegfelelőbbben.

Nettó árbevétel csoportok	2004	2005 várható	Összesített adózás előtti eredmény változása (2005/2004)
	Összesített adózás előtti eredmény (eHUF)	Összesített adózás előtti eredmény (eHUF)	
1 mrd HUF/év-ig	203 434	201 703	99,15%
1 mrd HUF/év-től 5 mrd HUF/év-ig	1 719 812	1 617 180	94,03%
5 mrd HUF/év-től 10 mrd HUF/év-ig	2 919 668	2 942 184	100,77%
10 mrd HUF/év-től	4 184 195	3 120 680	74,58%
<b>Összesen</b>	<b>9 027 109</b>	<b>7 881 747</b>	<b>87,31%</b>

A nettó árbevétel elemzéséhez hasonlóan, a hatékonyság vizsgálatánál is célszerű korrigált értékeket használnunk. A négy nettó árbevétel csoportban nem vettük figyelembe a legmagasabb, illetve legalacsonyabb adózás előtti eredmény / nettó árbevétel hányadost. Ez alapján az árbevétel arányos nyereség alakulását mutatja be a 3. számú ábra.

### 3. számú ábra

**Az egyes nettó árbevétel csoportokat reprezentáló „átlagos vállalatok” árbevétel arányos nyereségének alakulása**



Az árbevétel arányos nyereség esetén, két területen érdemes vizsgálni. Az egyik az árbevétel arányos nyereség abszolút nagysága. Ebből a szempontból az 5 és 10 milliárd HUF közötti forgalommal rendelkező társaságok emelkednek ki, amelyek a többi csoportnál jelentősen magasabb értékkel rendelkeznek, és azt (szerény mértékben) növelni is tudták. Ahogy láthattuk, ezt stagnáló nettó árbevétel mellett tették.

Az árbevétel arányos nyereség változásának tekintetében a nagy, 10 milliárd HUF feletti árbevétellel rendelkező szállítmányozók erőteljesen növelték hatékonyságukat. Az alacsonyabb bevételekkel rendelkező társaságok árbevétel arányos nyeresége érdemben nem változott.

A foglalkoztatási adatokat megvizsgálva azt találjuk, hogy az iparágban foglalkoztatottak száma enyhén növekedett.

Nettó árbevétel csoportok	2004		2005		Alkalmazottak számának változása
	Létszám (fő)	Megoszlás	Létszám (fő)	Megoszlás	
1 mrd HUF/év-ig	277	7,44%	264	6,60%	95,31%
1 mrd HUF/év-től 5 mrd HUF/év-ig	1672	44,89%	1858	46,48%	111,12%
5 mrd HUF/év-től 10 mrd HUF/év-ig	1454	39,03%	1441	36,05%	99,11%
10 mrd HUF/év-től	322	8,64%	434	10,86%	134,78%
<b>Összesen</b>	<b>3725</b>	<b>100,00%</b>	<b>3997</b>	<b>100,00%</b>	<b>107,30%</b>

Még érdekesebb, ha a foglalkoztatási adatokat összevetjük a csoportokhoz tartozó összesített nettó árbevétellel. Szembetűnő, hogy a 10 milliárd HUF feletti nettó árbevételrel rendelkező társaságok kisebb létszámmal produkálják a nagyobb árbevételt. Ennek oka, hogy e nagy szállítmányozók zöme vasúti forgalmat bonyolít. Az élőlátás igényes gyűjtő szállítmányozás, logisztika, esetleg fuvarozás az 1 milliárd és 10 milliárd HUF közötti árbevétellel rendelkező társaságok tevékenységére jellemző.

## 2. A szállítmányozási ágak vizsgálata

A következő adatok a 79 szállítmányozást főtevékenységként folytató tagtársaságból 61 vállalkozás nettó árbevétel és természetes adataból összegződnek. (Ezen társaságok forgalma a 71 adatszolgáltató tag összesített nettó árbevételének 83,61%-a)

A társaságok egy szűk köre az adatszolgáltatás elutasítására a következő okokat jelölte meg: „üzleti titok”, nem illeszkedő adatgyűjtési tevékenység, illetve: egyre többen hitvatkoznak a „szigorodó konszern-szabályokra”.

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

Szállítmányozási ág	Összes nettó árbevétel 2004 tény	Összes nettó árbevétel 2005 várható	Változás 2004. évhez képest	A szakágak részesedése az összes árbevételből
Vasúti szállítmányozás	60 534 592	68 064 485	112,44%	34,09%
Közúti szállítmányozás	53 320 077	66 923 299	125,51%	33,52%
Légi szállítmányozás	13 138 175	20 523 991	156,22%	10,28%
Konténeres szállítmányozás	12 961 279	13 330 018	102,84%	6,68%
Logisztikai tevékenység	10 402 873	10 653 779	102,41%	5,34%
Gyűjtőárus szállítmányozás	8 091 050	9 193 693	113,63%	4,61%
Vámügynöki szolgáltatás	3 091 311	2 972 767	96,17%	1,49%
Egyéb tevékenység*	9 149 741	7 974 728	87,16%	3,99%
<b>Összesen</b>	<b>170 689 098</b>	<b>199 636 760</b>	<b>116,96%**</b>	<b>100,00%</b>

\* A tengeri és folyami szállítmányozási tevékenységet, tekintettel a kevés adatszolgáltató társaságra és az ebből fakadó esetleges torzításra, az egyéb tevékenységek közé soroltuk.

\*\* A természetes adatot szolgáltató 61 társaság nettó árbevétel változása 113,06%, amely meghaladja a Szövetség egészének átlagos növekedését (10,10%). A természetes adatot nem szolgáltató vállalkozások összesített nettó árbevétele esetén a változása 96,65%.

A légi szállítmányozás volt az elmúlt évben is a legdinamikusabban növekvő terület, a vilápiaci folyamatoknak megfelelően. A konténerizált árutovábbítás területén, a tagjainktól kapott adatok alapján megtorpanás látszik.

A logisztikai tevékenységgel kapcsolatban feltételezzük, hogy a társaságoknál a logisztikához kapcsolódó szolgáltatások és bevételeik elhatárolása nem egyértelmű, ezért az adatokat óvatosan kell kezelni.

A gyűjtőárus szállítmányozásból származó bevételek az elmúlt évben dinamikusabban, több mint 13%-kal növekedtek. A vámügynöki bevételek 3,83%-os csökkenése jelzi, hogy az üzletág tartósan a pályára szelére szorult.

### *A szállítmányozási szakágak teljesítménye természetes mutatók alapján*

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

Szállítmányozási ág	2004	2005 várható	Változás 2004-ről 2005-re
Közúti szállítmányozás kocsirakomány (db)	241 005	298 014	123,65%
Vasúti szállítmányozás (áru-tonna)	21 468 810	22 345 411	104,08%
Légi szállítmányozás (áru-tonna)	27 586	36 008	130,53%
Konténeres szállítmányozás (feladott TEU)	52 201	53 651	102,78%

Ahogy az adatokból látható a Szövetség tagjai által közúton továbbított áruk mennyisége, a nettó árbevétellel arányosan, 23,65%-kal nőtt. Az árak nominál értéken változatlanok maradtak, reálértéken csökkentek.

A vasúti forgalom esetén, az ebből a tevékenységből származó bevételek dinamikusabban (+12,44%) növekedtek, mint az elszállított áruk mennyisége (+4,08%). Ebből arra következtethetünk, hogy a megbízók felé jobban sikerült érvényesíteni az áremelést.

A légi úton továbbított áruk mennyiségét (30,53%-os növekedés) összevetve a szakági bevételekkel (több mint 56%-os növekedés) az üzemanyag pótdíjak megjelenésének hatását feltételezhetjük.

A konténerizált áruk mennyiségét tekintve, az árbevétellel arányos enyhe növekedést tapasztalunk. Ez az árak változatlanságára, de még inkább reálértéken vett csökkenésére utal.

# FIATA

*This is to certify that*

ASSOCIATION OF HUNGARIAN  
FORWARDING AND LOGISTIC SERVICE  
PROVIDERS (MAGYAR  
SZALLITMANYOZOI ES LOGISZTIKAI  
SZOLGALTATOK SZÖVETSEGE)

BUDAPEST / HUNGARY

*has been approved as a*

NATIONAL ASSOCIATION MEMBER

for 2006



INTERNATIONAL FEDERATION OF  
FREIGHT FORWARDERS ASSOCIATIONS

President

Treasurer

# SZÁLLÍTMÁNYOZÁS 2006

*Szakmai konferencia és találkozó*

2006. november 10–11.

---

---

**Corinthia Aquincum Hotel**  
**Budapest**

---

---

*Főtámogató:*  
**MÁV CARGO Group**

---

---

*Információ:*  
**Bándy Zsolt**  
**350-0763**

---

---

*Jelentkezési határidő:*  
**2006. október 20.**

---

---

*Részvételi díj:*  
**60 000 Ft + áfa**

Waberer's Románia

## „Négykezes” ügyvezetés és duplázódó forgalom a második évben

Már a beszélgetésünk elején megtudtuk, hogy miért találkozunk olyan ritkán Székely-Simon Barnával és Kristály Péterrel, a Waberer's Románia két ügyvezető igazgatójával. Nos, főként azért, mert nekik Romániában van dolguk, nekünk meg Budapesten. De üzleti sikereik nem is indokolják, hogy örökösen az anyacégük tárgyalóiban üldögéljenek. Amikor összefutottunk, elmondták, hogy a cég vezérigazgatójához jöttek, lévén, illik megbeszélni a 2006-os terveket és a stratégiai ügyeket.

– Tavaly tényleg nem voltunk gyakori vendégek a Nagykőrösi úton, de ez természetesen nem azt jelentette, hogy nincs élő kapcsolat közöttünk – mondta Székely-Simon Barna. Gondolatát pedig Kristály Péter folytatta: – Mindenesetre az idén szeretnénk ezen változtatni, és legalább kéthavonta találkozni cégünk elnök-vezérigazgatójával, hiszen a személyes találkozókat semmi sem pótolhatja.

– Milyen eredményeket érnek el majd, ha ezek a személyes találkozók is létrejönnek? Hiszen ezek nélkül is emlékezeteset alkottak 2005-ben.

– Amikor legutóbb találkoztunk, bátorkodtam valami olyasmit mondani, hogy 2005-ben szeretnénk bekerülni a romániai fuvarozók Top 10-ébe. Ez sikerült is, hiszen a 85 darabos kamionkapacitásunkkal a 9. helyen végeztünk. Ha csupán az árbevételt nézzük, akkor nehezebb megbecsülni a helyezésünket, de a 12,5 millió eurós teljesítésünkkel nagyon ott vagyunk az élen. S közben megvalósítottuk azt a célnkat is, hogy erősítsük az anyacég román visszarakásait.

Mintegy 4 millió euró értékben adtunk megbízásokat a magyarországi cégeknek, de természetesen ők is segítettek nekünk a fuvarszervezésben. Ez utóbbi tevékenységet egyébként már négy irodánk támogatja, Bukarestben, Szatmárban, Temesváron és Besztercén is jelen vagyunk – mondta Székely-Simon Barna.

– Vélhetően nem lenne ennyi munka, ha nem jött volna létre a Waberer's Románia, hiszen nemcsak a visszafuvarokban segítünk az anyacégnek, hanem az egész Waberer's cégcsoportot „áruljuk”. Így aztán olyan feladatokat is elvállalhatunk, amelyekkel egyes megbízók kisebb cégeket meg sem keresnének. Nyugodtan kijelenthetem, hogy hírnév tekintetében már azonos helyen állunk a Top 10-es lista éllovasával. Az, hogy 85 autónk van, nem jelenti azt, hogy ennyit is mozgatunk – hangsúlyozta Kristály Péter.

– Nem éri önöket hátrányos megkülönböztetés a román megbízók részéről?

– A konkrét válaszem előtt tudni kell, hogy számunkra Romániában nagyjából kétféle megbízó létezik. Vannak az úgynevezett zöldmezős tenderek és a nagy nemzetközi cégek. És vannak – nekünk érdektelen – a ma már többnyire román tulajdonban, magánkézben lévő egykori állami cégek, amelyeknek „tradicionális” szállítók dolgoznak. Ez utóbbiak érdekeit nem kívánjuk sérteni, hiszen ott van nekünk az első kategória, amely elegendő piacot jelent. Mi elsősorban a nagy nemzetközi cégekkel való együttműködésre alapozzuk a tevékenységünket – húzta alá Székely-Simon Barna.





Kristály Péter és Székely-Simon Barna

– Aki minőségi munkát, megbízható, korrekt partneri viszonyt és tiszta üzletet akar, az megtalál bennünket. Nem gondolom, hogy bármiféle hátrányos megkülönböztetést kéne elszenvednünk. Nagy előnyünk az is, hogy fiatal csapat vagyunk, igyekszünk a legalaposabban megszervezni a munkát. Ennek a következménye pedig, hogy a pilóták folyamatosan dolgozhatnak, szeretnek is nálunk dolgozni, és biztos jövedelmük van. Nem véletlen, hogy a mai napon is 30-40 gépkocsivezető vár arra, hogy egy esetleges távozó helyébe lépjen – fűzte hozzá Kristály Péter.

– *Mi az, amiben – érzésük szerint – a jövőben előrébb kell lépniük?*

– A legnagyobb problémát számunkra a nemzetközi engedélykontingens jelenti, hiszen sokkal magasabb futásteljesítményt tudnánk produkálni, ha több engedélyünk lenne. Ezt a gondot úgy próbáljuk enyhíteni, hogy több „négykezes” járatot alkalmazunk a nemzetközi fuvarokban, hiszen így felgyorsul a szállítás ideje. A fuvar pedig a két gépkocsivezető ellenére is gazdaságosabb, mintha engedély híján elmaradna. Amikor annak idején beszélgettünk, szóba került a logisztika is. Nos, e téren is nyitott szemmel járunk, s ha lenne egy megbízható, korrekt partner, akkor az anyacég támogatásával lehetőség kínálkozna az együttműködésre. De azért ez egy nagyon összetett dolog, amelyben számos bizonytalan pont van. A gyűjtőmunka is egy ilyen terület, ráadásul erre igény is van. Fennállásunk óta minden évben sikerült megdupláznunk a forgalmunkat. Most az a cél, hogy ne csak a forgalmunk, hanem az eredményünk is megduplázódjon – mondta Székely-Simon Barna.

### A Waberer's romániai elérhetőségei

RO-530122 Miercurea Ciuc,  
Str.P. Nagy Imre, Nr. 172/ A.  
Jud.Harghita

Tel: +40 266 312 071

Fax: + 40 266 314 500

E-mail:  
[szekely-simon.barna@waberers.com](mailto:szekely-simon.barna@waberers.com)

Internet:  
[www.waberers.com](http://www.waberers.com)

# MAGYAR KÖZLEKEDÉS A KÖZLEKEDÉS



**MAGYAR KÖZLEKEDÉS**

Alapítva: 1974 • www.magarkozlekedes.hu

**pannoncont**

Nemzetközi szállítási és logisztikai Kft.  
1051 Budapest, Mátyásfa utca 4.  
Légitársaság, Ft. Utaz. Iroda  
Tel.: 06 30 257 0000 • Fax: 06 30 257 0001

---

1. kötet, XIV. évfolyam, 6. szám      Főszerkesztő: Kiss Péter      Ára: 420 Ft      2006. március 21.

### KRÓNIKA

**Hirtelenségtől elszármazott**



Rakóczi István, a Magyar Vasúti Kikötő Napjának elnöke, a Magyar Vasúti Kikötő Napjának elnöke, a Magyar Vasúti Kikötő Napjának elnöke...

## A CONSTANTZAI KIKÖTŐ NAPJA BUDAPEST-2006



### Constantzai nap Budapesten

Budapest, a magyar vasúti kikötők napjának rendezvénye, a Magyar Vasúti Kikötő Napjának elnöke, a Magyar Vasúti Kikötő Napjának elnöke...

---

### Társaságok

Magyar Vasúti Kikötő Napjának elnöke, a Magyar Vasúti Kikötő Napjának elnöke...

### Elismerés főszerkesztőknek



Három (Sábor) el...  
A Magyar Vasúti Kikötő Napjának elnöke, a Magyar Vasúti Kikötő Napjának elnöke...

---



**Sinen, vagyunk**



**raabersped**  
Vasúti szállítványozás Európában  
Komplex logisztikai szolgáltatások

Magyarország: 1051 Budapest, Mátyásfa utca 4. Tel: 06 30 257 0000 • Fax: 06 30 257 0001  
E-mail: magarkozlekedes@pannoncont.hu

## VEZETÉKEK VILÁGA

MAGYAR VASÚTECHNIKAI SZEMLE

BIZTOSÍTÓBERENDEZÉSEK • TÁVKÖZLEKÉSEK • FELSZÍVÉSEK ÉS ENERGIÁLLÁTÁS

Ungarische Bahntechnik Zeitschrift  
Származás • Telekommunikáció • Elektrotechnika  
Hungarian Rail Technology Journal  
Signalling • Electrics and Energy

2006/1

---



FET rendszer  
Mononorm  
és Dombóváron

Biztosítóberendezések  
gyártástörténete:

Értékesítési  
kivételmentes köcskizati  
alapi meghatározása










## Dr. Veres Lajos

### Közlekedési rendszerek a regionális fejlesztési stratégiában

MAGYAR KÖZLEKEDÉSI KIADÓ

# Magyar Közlekedés

1134 Budapest, ...

Telefon: 349-257...

Fax: 210-...

E-mail: magyarkozlekedes@pannoncont.hu

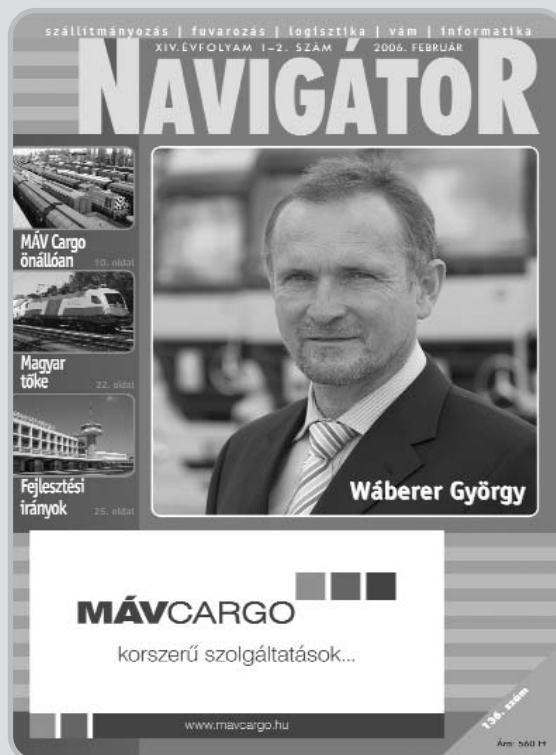
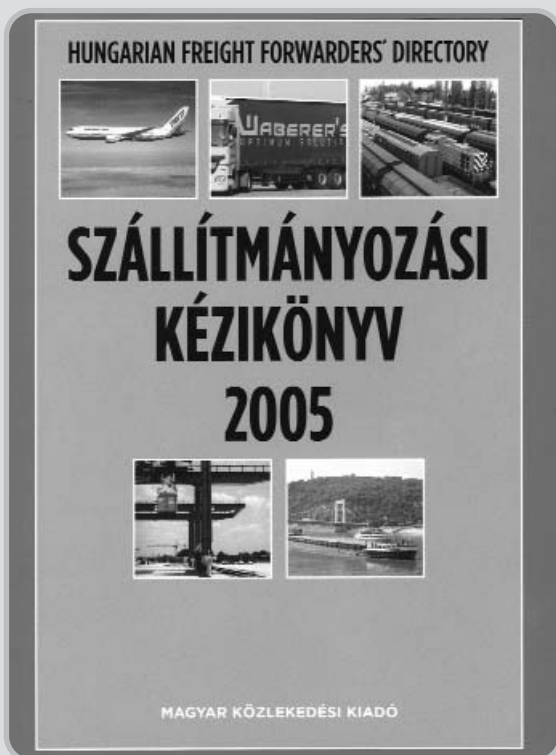
www.magyarkozlekedes.hu

22

**NAVIGÁTOR**



# KÖZLEKEDÉSI KIADÓ KÖZLEKEDÉSI SZAKKIADÓ



## Közlekedési Kiadó

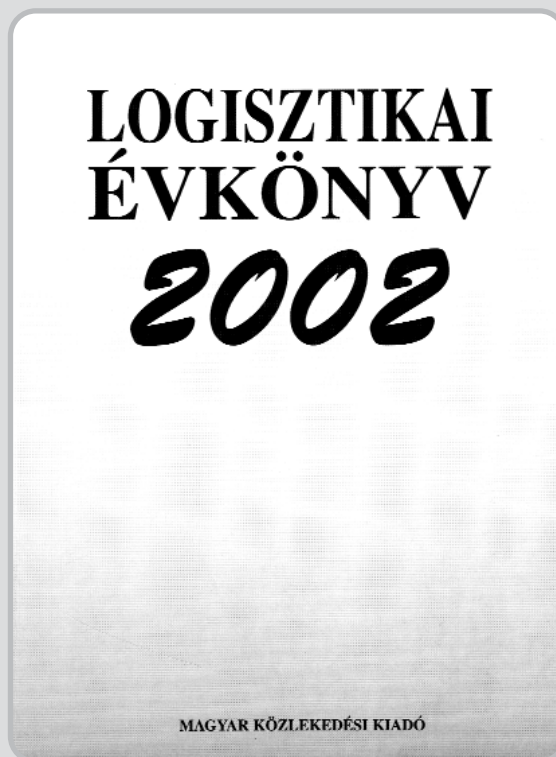
Budapest, Klapka u. 6.

Telefon: 350-2574, 350-0764

Fax: 350-210-5862

E-mail: [kozlekedes@w-mobil.hu](mailto:kozlekedes@w-mobil.hu)

Web: [kozlekedes.hu](http://www.kozlekedes.hu)



A Deutsche Bahn vezére szerint az állam rossz gazda

## „A vasút nem lehet nemzeti ereklye”



### Pályakép

**Hartmut Mehdorn (64) gépészmérnök-közgazda – repülési, nyomdaipari és végül vasúti szakember. Németország egyik sztármenedzsere 1966-ban a Fokker repülőgépgyárban üzemmérnökként kezdi pályafutását, innen tör előre egészen az Airbus konzorcium elnöki posztjáig. Nevéhez kötődik az Airbus 300-as repülőgépcs család piaci bevezetése és azóta is töretlen sikere. A repülőgépektől 1994-ben szakad el, a világ legnagyobb nyomdagépgyártójához, a Heidelbergerhez igazol, és talpra állítja a céget. Az anyacég, az RWE energiakonzern ezt elnöki állással honorálja 1996-ban, innen lép tovább két évvel később a Deutsche Bahnhoz. 2004-re nyereséssé teszi a mamutvállalatot.**

**A német állam tőzsdén privatizálja nemzeti kincsét, a Deutsche Bahnt. Hartmut Mehdorn vezérigazgató, a Magyar Hírlapnak adott interjújában elmondja, hogy szerinte a vasúttársaság magánkézben sokkal eredményesebben tud működni, mintha az állam üzemelteti. Európában rövid időn belül három nagy vasúttársaság marad csak talpon, a többiek – köztük a MÁV – kénytelenek lesznek hozzájuk csatlakozni a túlélés érdekében.**

– *A német állam eurószázmillióért épített önök helyett ultramodern pályaudvart, a Deutsche Bahn Európa fő teher- és utasszállítója, szinte nincs is konkurenciája. Miért erőltetik mégis a cég privatizációját?*

– Az államnak egy centje sincs bármilyen jövőben szükséges fejlesztésre, de még szinten tartásra sem. A kassza deficitese, mert a költségvetési pénzek az egészségügyre, az oktatásra, a tudományos fejlesztésre, a nyugdíjreformra, a társadalombiztosításra kellenek, olyan célokra, amelyek az ország fejlődéséhez, versenyképességének szinten tartásához kellenek. Az ezekhez szükséges anyagi fedezetet részben biztosítják majd a vasút eladásából származó milliárdok. Egyébként is, abszurdum, hogy az államnak kelljen a versenyszférához tartozó ágazatról, tudniillik a teherszállításról vagy az utasszállításról gondoskodnia.

– *A vasút szerte Európában nemzeti kincsnek számít. A sínek és a vonatpark stratégiai jelentőséggel bír, nemzetbiztonsági, többek közt katonai szempontból...*

– A rakéták, bombák korában ezt ön sem gondolhatja komolyan! A vasútnak semmiféle hadi vagy bármilyen más nemzeti érdekhez kötődő stratégiai jelentősége sincs. A vasút abszolút internacionális tevékenység színtere, a vonatközlekedést, az utast, az áru fuvarozót egyenesen zavarja, hogy várakozni kell az országhatárokon. Mára nyilvánvalóvá vált, hogy az autósztrádáknak sincs semmiféle stratégiai jelentőségük. E tekintetben a vasút és az autópálya nem különbözik egymástól. Egyébként is talány, hogy milyen alapon fogadják el a politikusok, mondjuk nyugati szomszédunkban, hogy az autópályákat előbb-utóbb magánkézbe adják, tőzsdékre viszik, ugyanakkor a vasutat nemzeti ereklyeként beállítva állami monopóliumként kezelik.

– *Ettől még jól működik a TGV, a francia szuperexpressz, így is pillanatok alatt Párizsból Lyonba, Marseille-be röpít. Az állam lehet tehát jó gazda...*

– Én csak deficitese állami vasúttársaságokat ismerek a szomszédságunkban. Egyre több a probléma velük, fejlesztések maradnak el pénzhiány és időpazarlás miatt, és esztől a európai gazdasági vérkeringést. Ahol viszont privatizáltak, ott szinte mindenütt nyereséges a vasút. A Deutsche Bahn terjeszkedni akar, a szolgáltatásokat igénybe vevők komplex, hatékony kiszolgálását tervezzük. A hagyományosan utazókat hamarosan taxival vagy a vonatjegy árába foglaltan földalattival, az elhivatott környezetbarátokat pedig



bérbiciklikkel visszük el otthonunktól a pályaudvarig, megérkezésük után pedig onnan a végcéljukig. Az autósok parkolóhelyet, az autózni szándékozóknak bércocsit biztosítunk. A súlypont azonban a komplex fuvarozótevékenységre, a logisztikára helyeződik. A globalizált vállalatok közötti versenyben hallatlan előnyre tesznek szert majd azok, akik a Deutsche Bahn révén nyolc-kilenc nap alatt képesek mondjuk gépkocsirészegységeket eljuttatni Kelet-Kínából Európa szívébe és fordítva. Tengeren ez két hetet vesz igénybe. Már megkezdjük a gyorsvasútvonalak kiépítését Berlin és minden nagyobb német város, valamint Sanghaj között – Szibérián át. Higgye el, ilyen grandiózus és az egész német gazdaságot erősítő fejlesztésekhez egy állam nemcsak pénzt, hanem szakembergárdát sem tudna adni. Mi mindkettővel rendelkezünk.

– Feltéve, hogy a politikai döntéshozók megszavazzák a privatizációt.

– A privatizáció sínen van, 2008-ban már a tőzsdén lehetünk.

– Berlin pénzügyi szenátora, Thilo Sarrazin állítja, hogy az állami részvénytörzspakett eladása csalóka, a német állam végül is semmit sem keresne: hiába jutna azonnal ötmilliárd euróhoz, a tőzsdére vitel előtti feltőkésítés ennél többet vinne el a központi kasszából.

– Számításaink szerint ha integráltan, tehát a sínhálózatral együtt viszik tőzsdére a vasutat, akkor legalább tizennégy-, de nem kizárt, hogy 20-23 milliárd eurót fog hozni tíz év alatt. Ehhez kell viszonyítani a privatizáció előtti szanalás egyszeri költségét, amely ötmilliárd eurót sem emésztene fel. Egyébként az ugyancsak szociáldemokrata közlekedési miniszter, Wolfgang Tiefensee egyértelműen kiállt a nagykoalíciós kormány nevében az integrált privatizálás mellett. A tőzsdére kerülést nagyjából az egész német politikai spektrum elfogadta, s nem tiltakoznak a szakszervezetek sem. A nézeteltérések csak a körül zajlanak, hogy sínhálózatral együtt, nélküle, vagy éppen külön-külön kell-e magánosítani a vasutat. Számításaink szerint a német állam akkor jár a legjobban, ha a céget egyben ajánlja fel a befektetőknek. Teljesen közömbös, hogy külföldieknek vagy németeknek. A befektető egy stratégiába investál, tudniillik

abba, hogy a Deutsche Bahn a világ legnagyobb logisztikai komplexumává kíván válni. S ezt az integrált modellt teszi lehetővé a leginkább, így kínálhatjuk utasnak, termelőüzemnek, külföldnek, belföldnek a legmagasabb minőséget a legelfogadhatóbb árakon.

– De így ha megmarad a jelenlegi felépítés, akkor még csak fenntartják maguknak – tőzsdére kerüléstől függetlenül is – a monopolhelyzetet, nem?

– Európában nézeteim szerint a jövőben legfeljebb három hatalmas vasúti óriás fog versenyezni egymással, az egyik biztosan mi leszünk. Ugyanakkor öldöklő konkurenciaharc tombol majd a három nagyhoz így vagy úgy kapcsolódó rengeteg kisebb vasúttársaság között. E tekintetben nemsokára a légi közlekedéshez hasonlíthatnak a vasúti állapotok. S minél szabadabbá válik a vasúti verseny, annál olcsóbb szolgáltatásokat fognak ajánlani a kicsik – úgy, ahogy a fapados légitársaságok csinálják már most. És félre az illúziókkal! Európában nem marad hosszú távon életképes egyetlen állami vasúttársaság sem. Ezt más területeken szerzett tapasztalatainkból tudjuk. Bebizonyosodott, hogy helyes volt privatizálni, tőzsdére vinni a Lufthansát, majd a német postát, a német távközlést, továbbá a frankfurtitól kezdve minden nagy repülőteret. Az állami tulajdont csupán egy számomra értelmezhetetlen, irracionális nemzeti egoizmus diktálja. Például Lengyelországban, és bizonyos tekintetben, Franciaországban. Megjósolom, hogy ez nagyon meg fogja bosszulni magát.

– És mit mond Magyarországról?

– Önöknél, Magyarországon, vagy Csehországban, Lengyelországban és egész Kelet-Európában, úgy látom, most azt a hibát követik el, amelyet mi a hatvanas-hetvenes években. Tudniillik túl sokat áldoz az állam az autósztrádákra és túl keveset a vasútra, a sínhálózat fejlesztésére. Ötven-ötven százalékos arányt kell kialakítani autópálya és vasúti célú beruházások között. Hazabeszélek ugyan, de kijelentem: a vonat a biztosabb, a gyorsabb, a kevésbé energiaár-függő. Övé a jövő...

**Kertész Éva, Berlin**

(Megjelent a Magyar Hírlap 2006. május 17-i számában)

# GySEV – MÁV Cargo szerződéskötés



Május 24-én hosszútávú megállapodást írt alá a MÁV Cargo ZRt. képviselőjében *Kozák Tamás* elnök-vezérigazgató, a GySEV Rt. részéről *Siklós Csaba* vezérigazgató és *dr. Józán Tibor* vezérigazgató-helyettes.

A MÁV Cargo ZRt. 2006. január elsejei megalakításának és az ugyancsak ezévi új vasúttörvény megalkotásának legfőbb célja volt, hogy a vasúti árufuvarozással foglalkozó társaságok képessé váljanak összetett árufuvarozási feladatok és a kapcsolódó szolgáltatások arányának növelésére. Továbbá működési hatékonyságuk javítására, a piaci részesedés megőrzésére, növelésére, stratégiai szövetségi kapcsolatok kialakítására, a meglévők erősítésére, illetve különböző fejlesztési finanszírozási források bevonására.

A szerződő felek ezen célok megvalósítása érdekében, és az évtizedeken át hagyományosan jól működő MÁV-Gysev együttműködés alapján döntöttek a MÁV Cargo-Gysev külön megállapodás megkötéséről, hiszen szándékaik szerint az árufuvarozás területén kölcsönös egyetértésben kívánnak együttműködni az ügyfelek jobb kiszolgálása érdekében, biztosítva a zökkenőmentes átmenetet, illetve a már kialakult és eredményes együttműködés feltételeit. A jól működő partnerségi viszony különösen fontos a jelenlegi változó árufuvarozási környezetben, hiszen a COTIF módosítása az eddigi üzletmenetre jelentős hatással lesz.



Pannoncont helyett Intercontainer Magyarország

## Hálózati „ráhordás” az idei célkitűzés



**A korábbi évekkel ellentétben, amikor a több tulajdonos többféle elképzelése mellett – mint sok bába között a gyerek – háttérbe szorult a valódi ügyféligények rugalmas kiszolgálása és a hosszú távú tervek, az idei évtől csak a svájci székhelyű, konténeres vasúti szállítással és kombinált fuvarozással foglalkozó Intercontainer-Interfrigo (ICF) SA-é a Pannoncont Kft. A tulajdonosi szerkezet átalakulásával a társaság üzleti filozófiája sokkal inkább vevőközpontúvá lett. A már bekövetkezett és a várható változásokról Grausz Imre ügyvezető igazgató nyilatkozott lapunknak.**

„A tavalyi év forgalmával a Pannoncont Kft. harmadik éve folyamatosan kétmilliárd forint feletti árbevételt teljesített. Adózott nyereségünk 2005-ben meghaladta az ötmillió forintot.

Az 1992-es alapításunk óta mindig is a forgalom növelése volt a kitűzött cél; a tavalyi év során például a FÁK-országok irányába húsz százalékkal bővítettük. Ez részben a korszerű és kedvező forgalomszervezésünknek köszönhető, amely irányvonalakba

igyekezik koncentrálni a küldeményeket. A feladat egyre nehezebb, hiszen amíg korábban kaptunk bevezetési kedvezményeket a vasúttársaságoktól, úgy mára teljesen a saját kontónkra kell áruval megtölteni a járatokat, és ez nagyon sok pénzbe kerül. Jelenleg a meglévő vonatok továbbfejlesztésén dolgozunk, de az ügyfelek igényeinek legteljesebb kiszolgálása sosem szorulhat háttérbe, és így nyitottak vagyunk az új elképzelésekre is.

Az igazi versenytársunk a közúti fuvarozás, a fejlődő, de még mindig túlzásfolt és balesetveszélyes úthálózat dacára. Az uniós tagságunknak köszönhetően a veszélyes áruszállításban kaptunk ugyan lehetőséget, de nem számottevő mértékben. A hazai gazdaság élénkülésében, az árukibocsátás növekedésében bízunk, amely a tengerentúli állomásokra szállít, így cégünk egyre több fuvarot biztosíthatna az európai kikötők irányába.

A régebbi időkben a különböző befektetői csoportok többnyire kizárólag nyereségközpontú, pénzügyi szemlélettel álltak az érvértékeléshez, és másodlagos volt számukra a teljesített konténerszám. A Pannoncont új tulajdonosi szerződésének 2006. március 13-i aláírását követően a hazánkon keresztül haladó forgalom tényleges erősítése került előtérbe, a lezárt ügyletekkel számolva, méghozzá az éves eredménytől függetlenül: veszteséges nem lehet a cég, de most már nem baj, ha nyereséges sem.

Fő forrásunk továbbra is a tulajdonostól kapott ügynöki jutalék lesz, amelynek a működési költségeket kell fedeznie. A megbízóink számára a jövőben is elfogadható díjtételeket szabunk, de emellett a saját bevételből eredményt már nem tervezünk. A cégünkkel szemben elvárásként megfogalmazott hatékonyabb gazdálkodást – amelybe a bázeli vezérigazgatóságnak, *Franz Böninek* és csapatának bepillantása is lesz –, csakis a költségek csökkentésével tartom kivihetőnek, például a létszám ésszerű alakításával.

A fejlesztéseket nem szorítjuk vissza. Informatikai beruházásra – az ígéretek szerint – még az idén sor kerül, az anyavállalat számítástechnikai rendszerének honosításával és beüzemelésével, hogy – a már működő forgalmi alkalmazáson túlmenően – egyszerűsödjön a kölcsönös pénzügyi adatszolgáltatás is. Ez az idei év meghatározó feladata, és ezzel együtt a munkatársakkal szembeni követelmények is nőnek, hiszen nemcsak a nyelvtudásra lesz szükség a közvetlen kapcsolattartáshoz, hanem az új programok ismeretére is. A központi stratégiát követve július elsejével nevet is változtattunk: Intercontainer Magyarország Kft. néven tevékenykedünk tovább” – mondta el Grausz Imre.

**Varga Violetta**

Intercontainer-Interfrigo (ICF):

## Irányvonalakkal bővül a hálózat

**Május 12-én vevőtálalkozót tartott Budapesten a svájci székhelyű, több évtizedes múlttal rendelkező Intercontainer-Interfrigo (ICF) SA a régi és reménybeli ügyfelei részére. A vasúti és közúti kombinált fuvarozásban járatos, semleges operátorcég az utóbbi két évben – nyereségtermelés mellett – jelentős változásokon ment keresztül, de a múltat lezárva új fejezetet kíván nyitni a küldemények célba juttatásában: heti százötven vonatával a szolgáltatás végrehajtása mellett az ügyfelek felvetéseire is figyel. Ezekről a jövőbeni megoldásokról szóltak a fogadás előadásai.**

A bemutatkozást *Franz Böni*, a társaság központjának, az Intercontainer Baselnek az ügyvezető igazgatója kezdte. A kombinált fuvarozás esélyeiről és távlatairól szóló előadásá-

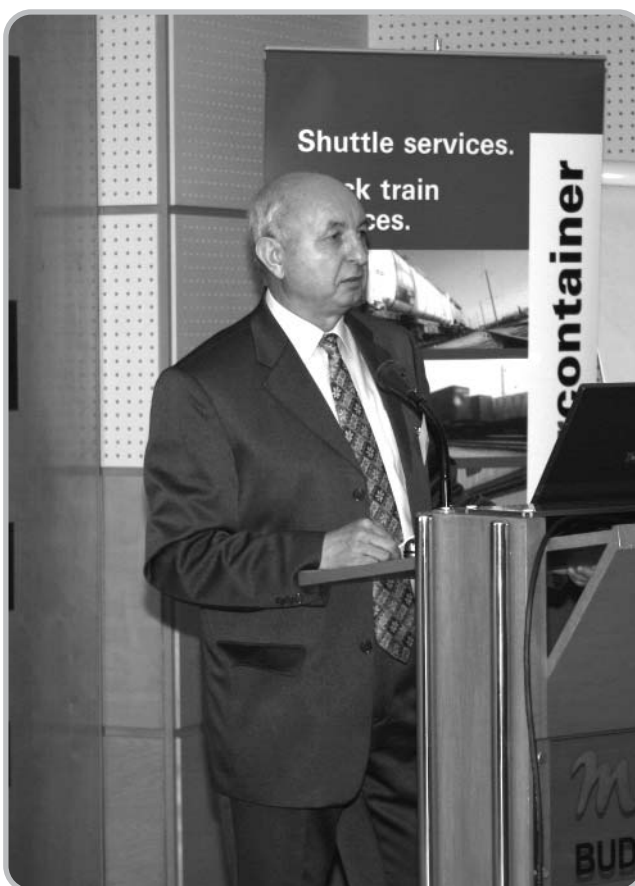
ban hangsúlyozta, hogy a vállalat „wait & walk” stratégiáját szükségképpen váltotta fel a „run & act” filozófia, azaz a passzív lépések helyett tevékenyen kell felzárkózni az új technológiákhoz. Mielőtt azonban dinamikus módon „futásnak erednének”, meg kell nézni, hova is futnak, vagyis fel kell térképezni a megbízók igényeit, amelyekhez a tranzakciók során mindvégig tudni kell rugalmasan alkalmazkodni.

Ezenkívül fontos eleme a szemléletváltásnak, hogy a kedvezőbb feltételek elérése érdekében törekedni kell az együttműködésre, akár a versenytársakkal is. Nyilvánvaló, hogy egy-egy vonat akkor fut gazdaságosan, ha tele van áruval.

Ezekhez kapcsolódóan *Patrick Meier* értékesítési és marketingigazgató elmondta: az Intercontainer olyan társaság, amely nemcsak szólamokban, hanem a valóságban is végig nyomon követi az árut a feladástól a címzettig, és ha problémák merülnek fel, azonnal és hathatósan intézkedik. Útvonalai hálózata folyamatosan bővül, és a jövőben még gyorsabban, még közvetlenebbül és még sűrűbben futó irányvonalakkal kívánnak szerepelni a piacon.

Az Intercontainer a magyarországi átrakópontokat (alapvetően BILK, Sopron, Záhony, de akár Budaörs vagy Székesfehérvár is) észak- és dél-európai kikötőkkel, valamint







Románia, Bulgária, Szerbia, Macedónia, Görögország és Törökország szárazföldi termináljaival köti össze. A hazai képviselet, a Pannoncont Kft. az utóbbi hónapokban szintén átalakult, a korábbi több tulajdonos helyett egyetlen gazdája lett. A cég július elsejével Intercontainer Magyarország Kft. néven működik tovább.

*Grausz Imre* ügyvezető igazgató tájékoztatójában szintén a testre szabott feltételekről beszélt, amelyek révén az eseti megbízókból velük kölcsönösen együttműködő partner válhat hosszú távon. Ennek záloga nem kis részben az operátor cég semleges mivolta, de ugyanilyen fontos az az ügyfélkezelési mód is, amely kellő figyelmet fordít még az öt-tízkonténeres igényekre is. Ezeknek a kisvállalkozásoknak akár az egész éves megrendelése is lehet ez a mennyiség, ugyanakkor az ügynökségnek pont ennyi kellhet ahhoz, hogy a vonatot megtöltse és gazdaságosan üzemeltethesse, tehát nem szabad elhanyagolni őket.

A kiegészítő szolgáltatások – vámközreműködés, elő- és utófutás megszervezése – már magától értetődő tevékenységek. A jövő útjairól szólva az ügyvezető igazgató elmondta: a belső adminisztrációs rendszer fejlesztése mellett a napi huszonnégy órás elektronikus ügyfélszolgálat kialakításán fáradoznak, ezzel növelve a működésük tette- és naprakész-ségét.

A partnertalálkozót *Binder László* előadása zárta. Az Intercontainer baseli központi egységének kiemelt-

ügyfélkör- és termékmenedzsere az eredményes fuvarbonyolítás három lépéséről beszélt. A megfelelő szolgáltatási ajánlat megtétele után a bekönyvelést is pontosan és szakszerűen kell elvégezni (nagyban gyorsíthatja a folyamatot az elektronikus forma, amely jó néhány állomáson elérhető), majd gondot kell fordítani a szállítmány nyomon követésére. Az egyedi kocsikról szólva hozzátette: nem kívánják kizárni őket a forgalomból annak ellenére, hogy valóban gazdaságosabb irányvonalak megszervezésére törekedni, emellett versenyképesebb is a közúti fuvarozással szemben.

Új kezdeményezések a különböző partneri szövetségek kialakításában várhatók, ebben teljesen nyitottnak és rugalmasnak mutatkozott az operátor társaság csakúgy, mint az árszint megállapításában. Új jelenség, hogy egyre nagyobb igény merül fel a konténerek rendelkezésre bocsátására, ebben az Intercontainernek szintén vannak tapasztalatai.

A szakember külön kiemelte: a társaság számára immár kétféle partner létezik. Az egyikkel rendszeresen kapcsolatban állnak, rájuk bízta a konténerét, és az esetleges csaldások sem szegik a kedvét, hanem közösen találnak megoldást az együttműködés folytatására; a másik a társaság leendő partnere, amelyik eddig még nem rendelt szolgáltatást náluk, de a lehetőség számára is – mint mindenkinek – adott.

**Varga Violetta**



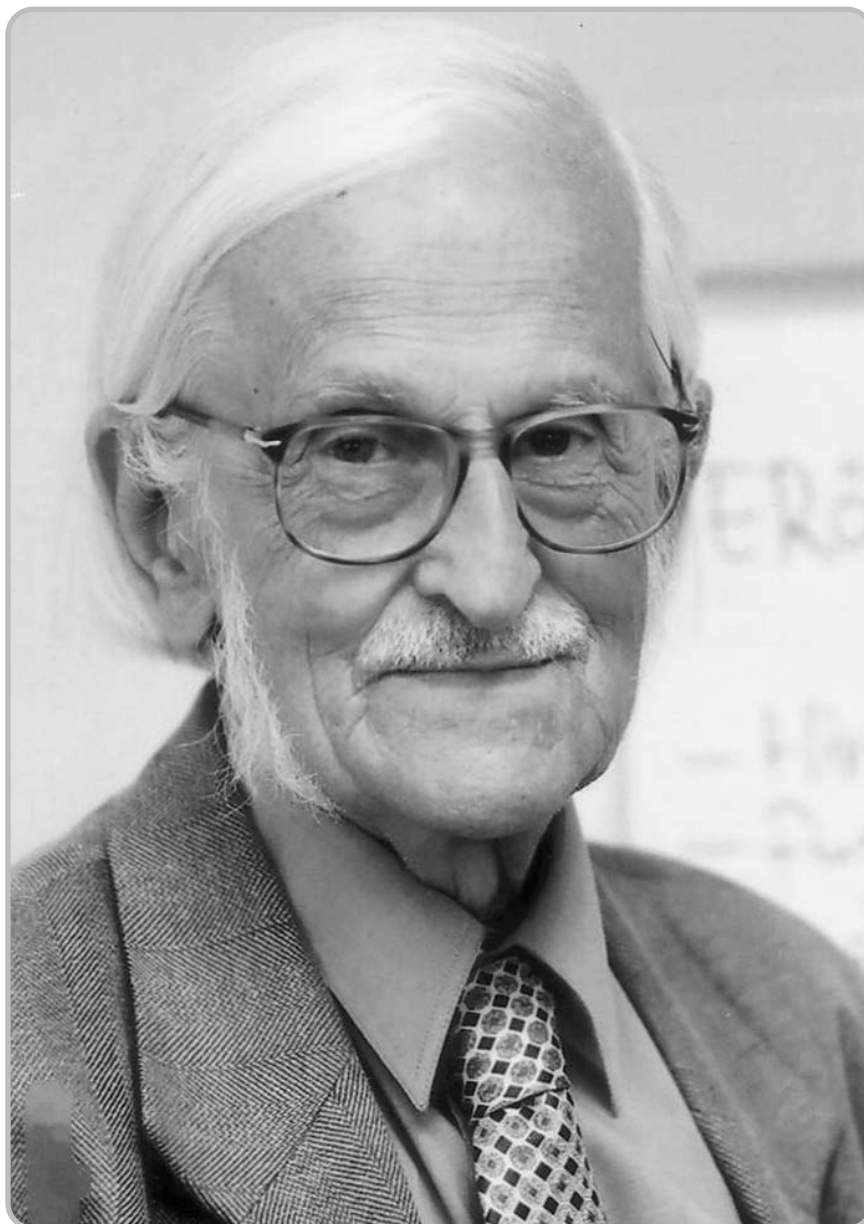
Megjelent a 25. szakkönyv

## A „Knoll” logisztika

A logisztika szinte mindenki által ismert és elismert személyisége prof. dr. Knoll Imre. Véleménye mérvadó, kritikáira figyelnek, elfogadják vagy vitatják, javaslatait átgondolva bevezetik és örülnek, ha mindez javítja a gazdasági eredményeket. Mint oktató és tudományos kutató fogalmaz meg véleményt az elmélet és a gyakorlat összefüggéseiről. A kérdező, Ötvös Nándor a „knollos” gondolkodásmódot kívánja bemutatni.

– *Hogyan látja a logisztika szerepét ma Magyarországon és a világban? Mi is végeredményben a logisztika? Alapvetően egy tudományág vagy egy szakma?*

– A logisztika döntően szervezési módszerek összessége, nemcsak Napóleonra és egyéb katonai vezetőkre utalva, akikre a technikatörténetesek állandóan hivatkoznak. Ők ennek keretében anyagok, eszközök, emberek (katonák!) egy adott feladatra „orientált” eljuttatását, mozgatását szervezték meg. Mindez – ahogyan évszázadokon át nevezték – alapvetően *anyagmozgatás* volt, amit azután az 1970-es évek vége felé a gazdasági élet fejlődésének igényei jelentősen módosítottak, bővítettek. Ez abban nyilvánult meg, hogy a hatékonyságra törekvő gazdasági-gyakorlati szakemberek korszerűen kezelhető (menedzsment!) átfogó rendszerbe igyekeztek foglalni a korábbi és új elemeket. Így alakult ki új névvel a „*polgári logisztika*”, amelynek rohamos fejlődése egy elmélet-gyakorlat kölcsönhatásnak köszönhető. Mára pedig eljutottunk oda, hogy művelői egy önálló szakmát alkotnak. Vagyis szerintem – de egyúttal ez a korszerű nemzetközi és nyilván hazai felfogás is – a logisztika napjainkban messze több, mint a napóleoni időkben volt, ugyan is egy soktényezős *ellátási láncot szervez, összehangol, irányít és értékkel!*



Ebben pedig a beszerzéstől a raktározáson, szállításon és az áruelosztáson át az értékesítésig számos alrendszer működik együtt.

– *Magyarországon mindez hogyan is indult be?*

– A Gödöllői Agrártudományi Egyetem Gépészmérnöki Karán már 1964-től egyre korszerűbb anyagmozgatás-gépesítési és -szervezési oktatás-kutatás folyt. Ezt nemcsak keleti, hanem számos nyugat-európai országgal is kapcsolatban állva 1984-ben kiszélesítettük, és a *logisztika* nevet használva nemcsak az AGROLOG Kutatóintéze-

tet hoztuk létre, hanem megalakítottuk az első magyar logisztikai szervezetet is. (Ez volt az 1990-ben hivatalos nonprofit szervezetként bejegyeztetett Magyar Logisztikai Egyesület elődszervezete.) Szakmai filozófiámat ettől kezdve úgy is kamatoztattam, hogy a kollégáimmal számos mezőgazdasági, élelmiszeripari vállalattal karöltve az üzemi gyakorlatba korszerű, önköltség-csökkentő logisztikai rendszereket vezettünk be. Például a Csongrád megyei Gabonaforgalmi Vállalat igazgatójával, egy korábbi tanítványommal a gabona útját a szántóföldtől a malmon és

a kereskedelmen keresztül a fogyasztóig egy szinte várakozás nélküli folyamatba hoztuk össze. Ebben szerepet kapott az útvonalat biztosító rendőr éppúgy, mint a szállítmányt a megfelelő időben fogadó kereskedő no és az egyre felkészültebb szállítási vállalkozások is. De majd' elfelejtettem, hogy az 1984-es esztendő volt az Európai Logisztikai Szövetség (ELA) alapításának az éve is. A szervezetben rajtunk kívül mindössze öt európai ország szerepelt az alapítók között. (Ma már a számuk több mint 30.) Ezek után kezdtek felfigyelni itthon az iparban és a kereskedelemben is arra, hogy a logisztika hasznos lehet nekik is.

– *A globalizáció hozta be az életünkbe a logisztikát? A globalizáció, mint gazdasági irány, amely azt kívánja elősegíteni, hogy a termékem földrajzilag távol eső piacon is versenyképes lehessen? Ezt a logisztikán keresztül volt képes elérni és biztosítani?*

– A globalizáció, mint tőkekoncentráció, mint földrészekben is átnyúló vállalatcsoportok gazdasági, sőt társadalmi hatása természetesen hat a logisztikai folyamatokra is, sőt a hozzá alkalmazkodó új módszerek kifejlesztésére is. Felismertük, hogy ezeknek a kihívásoknak igazán úgy tudunk megfelelni, ha a társtudományokkal, társszakmákkal (marketing, kontrolling, informatika) szorosan együttműködünk. Így alakult ki az úgynevezett *interdiszciplinaritás*, amely a gazdaságpolitikának is *előrevívó szemlélete*. De azt is el kell mondanom, hogy a globalizáció számos problémája mellett – mint például a verseny kíméletlen erősödése – hozhat előnyt is, ha az egyes régiókban letelepült új óriásvállalatok növelik a foglalkoztatottságot. De mindez már túlmegegy a logisztikai elemzések keretein.

– *Hogyan látja a logisztika jövőjét? Hiszen közben eltelt két évtized, nagyot fejlődött, változott a világ.*

– A logisztika, mint az előbb is említettem, fokozatosan kibújtt abból a relatív merev struktúrából, amely korábban jellemezte. Az az egyre szélesebb szolgáltatói tevékenység, amelyet a korszerűen felépített hazai logisztikai vállalatok is folytatnak, alkalmas arra, hogy a gazdasági lépésekben – beleértve az állami szerepvállalást – már a döntés-előkészítések során is aktív partner legyen. Ma már mi is segítünk abban, hogy ha a kínai áru nem nyugat-európai kikötőkön keresztül érkezik Európába, hanem valahol az Adriai- vagy a Földközi-tenger kikötőin át, akkor hogyan is kell gazdaságosan átala-

kítani a szállítási útvonalakat, az egyéb logisztikai lépéseket. Mindehhez hozzáteszem, hogy a logisztikus nem zseni, fel kell vértéznie magát finansiális, külkereskedelmi és egyéb ismeretekkel is.

– *Magyarul ez így jól van kitalálva, de ezzel együtt mintha a szállítványozókat részben rákényszerítette volna, hogy vegyék fel a logisztikai szolgáltató és a logisztikus nevet. A logisztika elvette a szállítványozás piacát? Vagy többet tett hozzá?*

– Véleményem szerint fogalomzavarral állunk szemben.. Ugyanis a logisztika az előbb részletezett bővülő tevékenysége során nem „nyomta el” a szállítványozókat, hanem az áruszállításhoz, -elosztáshoz szükségszerűen kapcsolta a szállítványozási szakmát, a vámtevékenységet és egyebeket, vagyis egy *töbdtényezős gazdasági vállalkozást hozott össze*. Az pedig, hogy a fejlett európai országokkal szinkronban nálunk is sokan a cégnevük elé vagy mellé tették a „logisztika” szót, véletlenül sem csökkenti a szállítványozási szakma súlyát, hírnevét, sőt a szélesebb paletta révén bővítheti a piaci részesedést. Ezt nemcsak én, hanem a vállalkozók is egyre inkább felismerik. Kérem, nézzék meg többek között a hazai logisztikai szövetségekbe, szervezetekbe tömörült vállalkozások eredményeit! Az ellátási folyamatokat és az azon belüli sokrétű lépéseket összehangoló logisztikus fején sohasem volt korona – nem is lesz –, ő csupán közreműködik, véleményével, javaslataival igyekszik javítani a cégek versenyképességét.

– *Részben ezért lehet az, hogy a logisztika a legnagyobb eredményét azal érte el, hogy újradefiniálja önmagát?*

– Pontosan. Ezt egyrészt évek óta folyamatosan végzi, alkalmazkodik a piaci igényekhez anélkül, hogy *megalázkodna*. A logisztika egyre újabb és újabb módszereivel igyekszik értelmesen kiszolgálni még a legkisebb fuvarozó igényeit is. Tehát *szolgáltató*, sőt a kereskedők, raktárbázisok tervezésének, befektetéseknek, működtetésének operatív együttgondolkodója.

– *A logisztika ezek szerint egy intenzív fejlődési időszakát éli. Mikor éri el a csúcspontját? Mert ezek szerint még messze van attól, hogy az életgörbéjének a tetejére érjen.*

– Úgy indult a logisztika – és ezt ma is prédikáljuk –, hogy ez nem egy, az érettségi után megtanulható szakma. A logisztikát rá kell építeni egy döntően műszaki, közgazdasági, esetleg keres-

kedelmi tudásra. Ha valakinek nincs átfogó szemlélete – ez alapvetően nem bűn –, akkor biztos, hogy nem lehet belőle eredményes logisztikus. Csúcspont? Ahogyan a gazdaságpolitikának, a világgazdaságnak sincs „tervezett” maximuma, amint mondtam, a logisztikai sem tör a csúcsra, hanem ismereteit fejlesztve, a ma már igen értékes hazai alapokra építve igyekszik haladni a korral, sőt néha előrejelzéseivel akár meg is előzi azt. Ebben igyekszem én is változatlanul közreműködni. Itt kell idéznem a középiskolai fizikatanáromat, aki azt mondta: „Nem elég, hogy jelesen érettségiztél, az nem ér semmit. Az életben 360 fokban nézz szét mindig magad körül. Ha ezt megteszed, mindenre figyelsz, akkor biztos, hogy sokkal több sikert fogsz elérni, stabilan megállod a helyedet.”

– *Milyen példákat tudna mondani a logisztika fejlődésével kapcsolatban?*

– Megjelennek nemzetközi ellátási láncok, bennük „virtuálisan” irányított logisztikai leányvállalatokkal, fokozódik a logisztikai szerepvállalás a településfejlesztésben, sőt az ország igazgatási szerkezetének regionális átalakításában. Saját tevékenységemből pedig két izgalmas eredmény. Mivel nemcsak oktató-kutató vagyok, hanem mindezt szakmai tanácsadóként is hasznosítom, rendszeresen vezetek vállalati befektetési, fejlesztési projekteket. A CBA élelmiszer-nagykereskedelmi vállalatnál korszerű centralizációs módszerrel hoztunk létre hatmilliárd Ft befektetéssel egy majdnem 40 ezer négyzetméteres logisztikai áruelosztó központot, amely a cég logisztikai költségeit már 1-2 év alatt nagyjából 10 százalékkal csökkentette. A Philips székesfehérvári áruelosztó divíziójával együttműködve pedig bevezettünk egy „közvetlenül a vevőhöz szállító” logisztikai rendszert – egyébként ez a cég látja el Európa egynegyedét szórakoztatóelektronikai termékekkel. Ez a változtatás az *értékteremtő logisztikai szürkeállomány segítségével*, a legkorszerűbb informatikával és szervezési megoldásokkal, több átmenőraktár megszüntetésével már az első évben több millió euró megtakarítást eredményezett.

– *Ön időről időre újabb könyveket ad ki a logisztika fejlődéséről. Mi motiválja ebben a tevékenységében?*

– Miután már több mint 50 éve oktatók, csak akkor nyugodt a szakmai lelkem, ha arról, amit tanítok, tudom, hogy valami haszna is van. Mindezt szeretem le is írni, de két könyv között is mindig megjelennek előremutató

gondolataim. A legújabb, 25. szakkönyvem nagy részében elmondom, hogy mi igazolódott be a korábbi jóslataimból, hogyan látom a logisztika jövőjét, mit kellene egy tapasztalt logisztikusnak tennie a kapcsolódó gazdasági, társadalmi fejlődés érdekében.

– *Az új könyve miben más, mint az előzőek?*

– Amikor az 1990-es évek végén a gazdasági élet bizonyos fokig reszketett attól, hogy az új évezredben majd mi is történik, én 1999-ben kiadtam egy könyvet, Logisztika a XXI. században címmel. Abban trendeket állítottam fel átgondolva, hogy milyen új megoldásokkal lehet megfelelni az egyre bővülő gazdasági kihívásoknak. Miután három kiadást szinte pillanatok alatt elkaptak, két évre rá megírtam a Logisztika–Gazdaság–Társadalom című könyvemet. Ezt nemcsak orvos édesapám igazi humanista szemlélete inspirálta, hanem az, hogy egész Európában és Magyarországon is egyre több gazdasági vezető ismerte fel: a gazdaság és a társadalom kölcsönhatásaira kiemelten figyelniük kell. Ez a könyv is három kiadást ért meg, és amire büszke vagyok: 60-70 százalékát a gazdasági élet szereplői vették meg, a többit pedig a felsőoktatás. Tudatosan szinte beerőltettem magamat a gazdasági életbe is azzal, hogy üzemi kapcsolataim révén folyton értékelttem, bíráltam és javaslataimmal segítettem a gazdasági lépéseket függetlenül attól, hogy milyen színű volt a kormány. Ma rendszeresen felkérnek, hogy mondjam el a véleményemet a gazdasági életről logisztikai szemszögből. Mint külső gazdasági szakember annyit vagyok együtt a partnereimmel, hogy úgy éreztem, meg kell írnom mindezt, nemzeti és nemzetközi viszonylataival, saját véleményalkotással és javaslatokkal fűszerezve. Így született meg az *Interdiszciplináris logisztika a gazdaságpolitikában* című könyvem, mint az említett „logisztikatrilógia” harmadik kötete.

– *Vannak eredményes logisztikusok Magyarországon? Viszik tovább az ön szellemi örökségét?*

– A logisztikaoktatás részben egy egy alrendszer (szállítmányozás, raktározás) területén, részben mint többfélés felsőoktatási szakirány egyre több hazai oktatási intézményben helyet kap. Az itt szerzett oklevélre azonban széleskörű gyakorlati tapasztalatokat, ismereteket kell ráépíteni, megismerni a való életet. A hazai közepes és nagyvállalatoknál ma már 2000-re tehető a

KNOLL IMRE  
 INTERDISZCIPLINÁRIS  
 LOGISZTIKA  
 A GAZDASÁG-  
 POLITIKÁBAN

felsőfokú logisztika oklevéllel rendelkező szakemberek száma. Örülök annak, hogy közöttük egyre többüket szellemi örökösömnek is tekinthetem.

– *Tantárgyat oktat vagy gondolkodásmódot?*

– Én kifejezetten gondolkodásmódot, szemléletet oktatok. Előadásaim során az elméleti alapok részletezése mellett minden esetben gyakorlati példákön keresztül mutatom be az üzemi alkalmazás lehetőségeit, de a műszaki és közgazdasági ismeretekhez szorosan kapcsolom a szakma- és az ember-szeretetet, valamint a továbbtanulás fontosságát is. Szerintem hiba, hogy a logisztikát a kultúra több ágában – sportrendezvények, hangversenyek –, illetve a szociális szektorban még nem alkalmazzuk. Pedig rengeteget lehetne a társadalmi kultúrában segíteni. Egyébként minden oktatási fejezetnél hangsúlyozom a partneri kapcsolatokat, a kommunikáció fontosságát és kitalál-

tam a *kollektív egoizmus* fogalmát, ami azt jelenti: úgy legyél önző, hogy az a másoknak is jó legyen. Tudom, sokan azt mondják, hogy ez idealizmus vagy utópia, de én több olyan céget tudok már felsorolni Magyarországon, ahol figyelnek erre is, és ez nekik feltétlenül sikert hoz.

– *Hol tart most a magyar logisztika színvonala Európában és a világon?*

– Erről röviden csak annyit: a sokféle alapszakmát képviselő magyar logisztikai társadalom folyamatos fejlődésének elismertségét mi sem bizonyítja jobban, mint az, hogy a European Logistics Association (ELA) 20., jubileumi kongresszusát 2004 júniusában Magyarországon, a mi szervezésünkben tartotta. Életem eddigi legnagyobb szakmai sikere az ELA által ekkor alapított ELA Fellow – *Európai Logisztikai Díj* átvétele.

Ötvös Nándor

## *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              | 8 000 Ft + áfa/év  |
| <input type="checkbox"/> Navigátor                      | 4 000 Ft + áfa/év  |
| <input type="checkbox"/> Magyar Közlekedés és Navigátor | 12 000 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.

Első ütem


# Rhenus-központ Győrben

Rekordidőn belül valósult meg a német tulajdonban lévő Rhenus logisztikai szolgáltató győri beruházásának első üteme. A projekt indításáról a német igazgatótanács egy éve döntött, és az első szolgáltatási műveletet már 2005. november 3-án teljesítették. Az ünnepélyes avatásra május 11-én, a Rhenus vezetőinek és partnereinek a társaságában találtak módot. A rendezvényen megtudhatuk, hogy a beruházást 6,4 hektáros ipari parki területen, 5700 négyzetméteren valósította meg a társaság. A most átadott logisztikai központ költsége másfél milliárd forint volt.

A cég elsősorban az autóipar, ezen belül is főleg az Audi Hungaria számára végez logisztikai szolgáltatásokat, de az Audi TT lökhárítójának összeszerelése is az új telephelyen történik. A Győrben is székelő Rhenus megbízói között van az Audi számára lökhárítót gyártó ugyancsak német Rehau, a küszöböt előállító olasz Plastal, valamint az autóipari cég kabrióinak tetejét szállító Edscha. Győrben jelenleg hús dolgozót foglalkoztat egy műszakban a Rhenus, de még ebben a hónapban további alkalmazottakat vesznek fel, ősszel pedig várhatóan megduplázzák a létszámot.


A győri beruházás második ütemében kilencezer négyzetméteres modern raktárcsarnok épül. A Rhenus az utóbbi évek legnagyobb győri ipari parki beruházását valósítja meg. A tervek szerint a logisztikai központ a teljes kiépítettség befejezésekor 30 ezer négyzetméteres területű lesz és várhatóan 2007–2008-ra készül el. A Rhenus magyarországi terjeszkedését beárnyékolhatja, hogy a csepeli szabadkikötő privatizációs pályázatán nem a Wallis-szal alkotott konzorciumuk nyert. Kérdés: mit tartalmaz a Wallis-Rhenus keretmegállapodás?


A Rhenus története a Stinnes hajózási társaság 1807-ben történt alapításáig nyúlik vissza, és a Rhenus márka 1912 óta létezik. Ma a Rhenus a teljes körű logisztikai szolgáltatások egyik vezető európai vállalata. A közelmúltban megvásárolt InterSpe Hamann Group-pal közös árbevétele meghaladja a 2,3 milliárd eurót, 11 ezer munkatársa a kontinens számos országában több mint 200 telephelyen dolgozik. Páneurópai hálózatával a konszern átfogó és innovatív logisztikai koncepciókat valósít meg megbízói részére.





## Kikötői Logisztika


Trimodális rendszerek – Európában











# Mit ér a nevem, avagy márkanevek értékelése

**Kétségbe vonná-e bárki, hogy egy jól csengő márkanév (brand) komoly értéket képvisel az azt birtokló vállalkozás számára? Piaci ismertség, imázs, a vevők lojalitása, az üzleti partnerek részéről érzékelhető elismerés és tisztelet, előnyös tárgyalási pozíciók, kedvezőbb hozzáférés a munkaerő-piaci forrásokhoz: ezek lehetnek az első gondolatok, amelyeket általában a márkanév értékének tulajdonítunk. De lehet-e számszerűsíteni, egy adott időpontra vonatkozóan konkrét forintösszegben is kifejezni ezt az értéket? Természetesen lehet, és ennek módszerébe, illetve céljaiba szeretnénk rövid bepillantást nyújtani.**

A márkanév valójában olyan immateriális eszköz, amely éppúgy hozzájárul egy vállalkozás eredményes működéséhez, mint bármely más eszköz, legyen az olyan tárgyasult eszköz, mint egy ingatlan, egy termelő gép vagy raktárkészlet, esetleg egyéb immateriális eszköz, mint például szabadalom, szoftver vagy szerződés jogok.

## *Nem büvészmutatvány, máshonnan már jól ismert módszerek*

A márkanév értékelését is a többi eszközhöz hasonló módon lehet elvégezni: vagy arra vonatkozóan kell információval rendelkezni, hogy a piacon milyen áron adható el, vagy ha értékesítése nem feltétlenül ésszerű feltételezés, akkor használata mekkora többletjövödelemhez juttatja birtokosát. Egy további módja lehetne az értékbecslésnek az eszköz újraelőállítási költségének a számbavétele, de ez a módszer többnyire lényegesen alábecsüli az értéket a valós üzleti értékhez képest, továbbá egy márkanév sikeres újraelőállítása igen csak kérdéses kimenetelűnek tekinthető, ezért ezzel a megközelítéssel jelen elemzésünkben nem foglalkozunk.

## *Mit üzen a piac?*

Tehát az egyik módszer a márkanév értékeléshez annak megbecslése, hogy vajon milyen áron lehetne értékesíteni. A lehetséges értékesítés legtöbbször csak elméleti feltételezés marad, de ha valójában meg is történik az eladás, magára az értékelésre a tranzakciót megelőzően kerül sor. Ezért az eladási érték becsléséhez összehasonlító információkra van szükség, vagyis annak felderítésére, hogy hasonló eszközök milyen áron kerülnek adásvételre a piacon. Az is egy szoká-

sos piaci ügyletnek tekinthető, ha a márkanév nem eladásra, hanem bérbé adásra kerül egy franchise-szerződés vagy licenc-szerződés keretében. Az átlagos piaci bérleti díj mértéke szintén alapinformációja lehet a márkanév értékelésének.

Ezek a piaci információk már jó iránymutatással szolgálhatnak arra vonatkozóan, hogy adott esetben mit érhet a márkanév a birtokosa számára, milyen egyszeri jövedelemhez juttathatja, vagy milyen hosszabb távú pénzbevételt biztosíthat számára (aminek tőkésítésével szintén meghatározható a márkanév adott időpontbeli értéke). Az is jellemző szituáció, hogy a márkanév birtokosának esze ágában sincs ettől a számára értékes eszköztől megválni. Ebben az esetben éppen az jellemzi számára ennek az immateriális eszköznek az értékét, hogy az már rendelkezésére áll, és nem kell azt megvásárolnia vagy lízingelnie másoktól. Az érték számszerűsítésére és becslésére tehát ebben az esetben is éppúgy alkalmazhatók a piaci összehasonlító adatok.

## *Mi olvasható ki a cég jövőjéből?*

A piaci összehasonlítás mellett a márkanév-értékelés másik elterjedt módszere annak becslése, hogy a márkanév használata milyen hosszú távú többletjövödelemet, és ennek következtében valós értéket biztosít birtokosa számára. A módszer alkalmazása során azt a két alternatívát kell számszerűsíteni, hogy mekkora eredményt tud elérni a vállalkozás a márkanév használatával és mekkorát az adott márkanév (vagy hasonlóan jól csengő másik márkanév) nélkül, vagyis egy olyan általánosnak tekinthető névvel futó termék vagy szolgáltatás értékesítése révén, amelyhez a piac, a fogyasztók, az üzleti partnerek nem kötődnek a nagy átlagot lényegesen meghaladó mértékben. A márkanév értéke a két alternatíva által meghatározott eredményesség különbözetéből, a márkanévhez kötődő többletből eredeztethető.

Az eredménytöbblet elérése származhat abból, hogy a márkanévhez kapcsolódó magasabb minőségű termék vagy szolgáltatás magasabb áron értékesíthető, esetleg abból, hogy a márkanévhez lojális fogyasztók és vevők nagyobb forgalom elérését és fenntartását teszi lehetővé, de adódhat abból is, hogy a márkanév mögött már egy olyan gazdálkodási rendszert alakítottak ki, amely jelentős költséghatékonyságot biztosít alkalmazója számára.

## *Cégmárka, termékmárka, szolgáltatásmárka*

Márkanéve lehet egy társaságnak és a cég által kínált termékeknek vagy szolgáltatásoknak. Az utóbbi elsősorban a fogyasztói termékek piacán tekinthető elsődleges fontosságúnak, a közlekedés, szállítás, szállítmányos, logisztika területén elsősorban a piaci szereplő cégek márkanevének a kialakítására helyeződik a hangsúly. Természetesen számos esetben a cég neve szorosan összeforr az általa kínált szolgáltatás beazonosításával, és mintegy védjegyet, garanciát képez a vele kapcsolatos minőségi elvárások teljesítéséhez. Környezetünkben találkozhatunk mind az egész világon jól is-

mert nevekkkel, mind pedig az ország helyi piacán fontos lokális márkákkal vagy akár regionális területeket lefedő márkanevismertséggel.

### Terjedő gyakorlati alkalmazás

A márkanev értékelésének elvégzését természetesen jellemzően nem a pusztán kíváncsiság indokolja. Az értékelést szükséges lehet elvégezni a vállalatok pénzügyi jelentési kötelezettsége szempontjából, amikor a cégfelvásárlás során a nemzetközi számviteli szabványok (IFRS, USGAAP) szerint a vételárat rá kell osztani a megvásárolt eszközökre, köztük a különböző immateriális eszközökre is. Stratégiai szempontok kerülnek előtérbe, amikor például két cég egy közös új vállalkozást hoz létre, amelybe az egyik fél a már meglévő és többletértéket hordozó márkanevét is beleviszi,

ami legalább olyan fontos lehet, mint a másik fél által biztosított eszközök vagy akár készpénz. A tulajdonosi arányok meghatározásához ilyenkor elengedhetetlen a márkanev értékelése, az azt birtokló cég ilyen formában meglévő értékeinek figyelembe vétele, érdekeinek ezúton is történő érvényesítése. Fontossá válhat a márkanev-értékelés peres ügyekben is, ha valamilyen külső tényező a márkanevhez kötődő előnyök kihasználását korlátozza vagy éppen lehetlenné teszi, a márkanev egyik alapvető hasznát, a „jó híret” veszélyezteti. Ebben az esetben az értékelés a bekövetkezett károk számszerűsítését teszi lehetővé.

A márkanevek, „brandek” értékelése várhatóan egyre szélesebb teret nyer a közeljövőben, egyre több gyakorlati oka lesz elvégzésének, és egyre több cég pénzügyi kimutatásaiban kerül majd külön soron, önálló értéken is kimutatásra.

Réh Tamás – PricewaterhouseCoopers

Csepeli Szabadkikötő

## Ötmilliárdért elkelt

**Az ÁPV ZRt. igazgatósága úgy döntött, hogy a Budapesti Szabadkikötő Logisztikai (BSZL) ZRt. alaptőkéjének 99 százalékát megtestesítő részvénycsomag értékesítésére kiírt pályázatot az Erdért ZRt., az Erdért Ingatlanhasznosító Kft. és a Multicont Terminál Szolgáltató Kft. konzorciuma nyerte 5 milliárd forintos vételárral.**

Az ÁPV harmadszor tett kísérletet a BSZL ZRt. részvényeinek értékesítésére. Az első pályázati felhívás 2005 júliusában jelent meg. Tekintettel arra, hogy már a pályázat jelentkezési szakaszában láthatóvá vált, hogy valódi versenyhelyzet az eljárás során nem tud kialakulni, a pályázati felhívást visszavonták.

A második értékesítési eljárás 2005. október 11-én indult. Ebben az eljárásban az ÁPV két ajánlatot kapott, a legmagasabb értékelhető árajánlat 3 milliárd forint volt. Mivel a pályázatra érkezett ajánlatok nem feleltek meg a kiírásban foglaltaknak, az eljárás eredménytelenül zárult.

A harmadik értékesítési eljárás 2006. február 14-én indult. E pályázat során négy ajánlat érkezett. Ezek közül az egyik érvénytelen volt. Így az Erdért-Multicont, a WPR Delta Kft. és a Waberer's Holding Logisztikai ZRt. versengett.

A három, érvényes ajánlatot benyújtó pályázót ármódosításra kérték fel.

A nyertes pályázó a kikötő és ezzel együtt a kikötői ingatlanok szerződésben rögzített feltételek melletti hasznosítására kap csak lehetőséget. A pályázat során az ÁPV ZRt. az értékelés és pontozás során a vételár mellett figyelembe vette a pályázók által megfogalmazott szakmai koncepciót és fejlesztési elképzeléseket is.

### Pontozás és a pályázat eredménye

	Szakmai pontszám	Első árajánlat összege (m HUF)	Végső árajánlat összege (m HUF)	Végső árajánlat pontszáma	Összes pont
<b>Erdért-Multicont konzorcium</b>	25,00	3200	5000	75	100
<b>WPR Delta Kft.</b>	20,25	3760	4610	69,15	89,4
<b>Waberer's Holding Logisztikai ZRt.</b>	14,70	3100	4700	70,5	85,2



## Fuvardíjtükör

A CBRB gázolaj jegyzése folyamatosan ingadozott, a vizsgált időszak végén az érték 55 euró/100 liter alatt volt.

Az **ARA kikötőkben** a magas vízállások miatt a hajók a rakodásoknál a hordképességüket maximálisan ki tudták használni, ezért a berakható árumennyiségek fokozatosan csökkentek. A rendelkezésre álló szabad hajótér egyre inkább nőtt, ezzel egyidejűleg a fuvardíjak elkezdtek csökkenni. Dunai viszonylatban az árukínálat elsősorban szója-, érc-, magnezit- és foszfátrakományokból állt, illetve nagyobb mennyiségű kokszolható szén is feladásra került. Rajnai, majnai kikötők, illetve a német csatornáknak irányába energetikaiszén, koks-, agyag-, érc-, ferromangán-, szója- és ócskavasrakományok kerültek berakásra.

A **Majrán** a nagyvízi zárlatot követően kiegyensúlyozottá vált a piac. Cement-, kálisó-, klinker-, repcedara- és ócskavasrakományokat indítottak főleg rajnai ill. holland rendeltetéssel. A **Felső-Duna német szakaszán** a magas vízállás miatt nem kellett a hajókat könnyíteni. A berakható árumennyiség (rönkfa, érc stb.) tovább csökkent.

**Ausztriában** elsősorban gabona-, műtrágya-, projekt- és acélrakományok kerültek feladásra.

**Szlovákiában** visszaesett a forgalom. A magas vízállás számos hegymenő hajót jelentősen hátráltatott vagy pár napos megállásra kényszerített a Pozsony–Bécs szakaszon.

**Magyarországon** a vízállás normalizálódását követően folyamatosan rakodtak a hajók. Többnyire acélárúk, gabona-, kukoricapellet- és projektrakományok kerültek berakásra. A al-dunai rendeltetéssel feladott gabona mennyisége folyamatosan csökkent.

Berakó kikötő \ Kirakó kikötő	ARA kikötők	Felső-Rajna	Ausztria	Szlovákia	Magyarország	Constanza
<b>ARA kikötők</b>	–	12,40	17,10	21,90	23,00	–
<b>Felső-Rajna</b>	9,50	–	16,70	–	–	–
<b>Ausztria</b>	21,30	21,50	–	–	5,40	–
<b>Szlovákia</b>	23,70	24,00	5,30	–	–	–
<b>Magyarország</b>	27,00	27,60	–	–	–	16,50
<b>Constanza</b>	–	–	–	–	11,00	–

A fuvardíjtükör különböző áruféleségek súlyozottan átlagolt euró/mto fuvardíjai alapján készült, ezért fuvardíjindexként inkább csak tendenciákat mutat. Hosszú távú együttműködés, házi vagy különmegállapodások 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: 2006. április 15.–május 15.



## Bulgária EU-csatlakozása előtt – kicsit másképp

**A napi sajtó, rádió, közszolgálati és kereskedelmi csatornák egyaránt közreadták a hírt, miszerint Románia és Bulgária talán a jövő év elején csatlakozhat az Európai Unióhoz. E sorok írójában kicsit más gondolatokat, mondhatjuk: emlékeket élesztett föl ez a hír.**

A '80-as évek közepén történt, hogy jeles tollnokunk matrózként szolgált az akkor még egyetlen nemzetközi forgalomban dolgozó magyar hajóstársaság egyik al-dunai viszonylatban közlekedő hajóján. Úgy 8-10 nappal a magyarországi indulás után a hajó elérte Bulgáriát, és a temérdek munkában megfáradt hősünk két kollégájával, Gézával és Robival lehetőséget kapott arra, hogy elköltse néhány ún. „demokratikus” napra kapott napidíját (ezeket a napokat a baráti országok pénznemében vehette fel az ember, és néhány nap díjazása éppen elegendő volt egy délutánra és egy estére). A fiúk annak rendje és módja szerint felöltöztek, eltették az útlevelüket – Robi a farmerja elejébe csúsztatta, és ez nem lényegtelen momentum – és nekiindultak Lom „fényes üzletsorának”. Mesélőnk és Gézát érdekelték a kirakatok, szerettek volna pólót és hanglemezeket (az akkor divatos nyugati leme-

zek bolgár kiadása volt, közepes minőségben, de meglehetősen jó áron) venni, de a piacon fillérékért kapható nagy számú édes szőlő is érdekelte őket. Velük ellentétben Robi inkább a malátafőzete-  
ket árusító helyiségeket részesítette előnyben. Szerencsére a fútca tele volt ezekkel a remek helyiségekkel, szinte minden sarkon volt belőlük egy. Robi időnként eltűnt a két fiú mellől, majd kisvártatva újra megjelent, és némi érdeklődést mutatott egy-két üzlet megtekintése iránt.

A malátalé természetéből következően kisvártatva „mellékes” problémák léptek fel. Robi ideges lett, és zavartan toporgott, de nyilvános, kizárólag az adott célra szolgáló helyiségek sajnos nem álltak rendelkezésre. Komolyra fordult a helyzet. Hősünk bement tehát a következő, útjukba eső helyiségbe, mivel azonban becsületes hajósgyerek csak a mellékhelyiség kedvéért nem megy kocsmába, kért egy pohár sört és az első korty után kérdezte meg, van-e toalett. A bolgár csapos rázta a fejét. Becsületes hajósgyerek nem hagyta italt a pohárban, ezért Robi ledöntötte a megrendelt italt és átment a következő helyiségbe. A fenti jelenetsor még több helyiségben is megisméltődött – folyamatosan távolodva a kikötőtől –, csak az érkezés és távozás sebessége növekedett meg ugrásszerűen.

Robi barátunk szorult helyzetéből nem látott más kiutat (magára valamit is adó hajósgyerek nem engedi el magát a város közepén!), futva indult a biztonságot és mellékhelyiséget nyújtó hajó felé. Közben Géza és tollnokunk befejezte a vásárlást. Elégedetten konstatálták, hogy minden megvan, és még az esti „szolid poharazásra” is maradt egy „kevéské” pénzük, amikor Robi elszáguldott mellettük a hajó felé.

Meglepett hőseink csak visszaérkezésükkor konstatálták a tényeket. Robi megfáradtan és elgyötörtlen fekiúdt a matrózkabinban az ágyán, útlevele pedig a radiátoron száradt. Futásban elég gyorsnak bizonyult, de a farmernadrág kigombolásakor már nem tudott megfelelően koncentrálni. A nevezetes okmányban kicsit összerosódottak a friss bolgár és a korábbi román, jugoszláv és egyéb határvizsgálatokkor kapott pecsétek.

Mi a tanulság? Sok mindent leszűrhetünk ebből a rövidke történetből. Azt, hogy akkortájt a baráti országokban „baráti áron” lehetett szőlőt, pólót és hanglemezt, valamint természetesen sört kapni. Esetleg azt, hogy az útlevelet – a sürgős esetekre gondolva – ne tartuk a nadrágunk elejében. Ami azonban most Bulgária EU-csatlakozása előtt talán a legfontosabb: tanuljuk meg, hogy Bulgáriában a fejrázás jelenti az igent.

**2006. május 5-én a Mol Rt. és a Mahart PassNave vezetői bemutatták és ünnepélyesen felavatták az utóbbi cég tulajdonában levő üzemanyag-kiszolgáló hajót, amely jövedékiadó-mentesen gázolajat értékesít hajózási célra a budapesti Duna-szakaszon.**

A speciálisan e célra átalakított Z-425 számú hajó, az ún. bunkerhajó lehetővé teszi, hogy a személy- vagy áruszállítást gazdasági tevékenység keretében végző vállalkozások közvetlenül hajóba töltve vásárolhassák meg az üzemanyagot. A rendszer előnye, hogy a belföldi és a nemzetközi forgalomban részt vevő hajók üzemeltetői egyaránt jövedékiadó-mentesen vehetik igénybe – európai uniós jogszabályoknak megfelelően – a Mol Rt. ezen új szolgáltatását.



A bunkerhajó egyfajta vízi benzinkút, egyszerre egy hajó biztonságos kiszolgálását teszi lehetővé környezetkímélő módon, előzetesen visszaigazolt rendelés alapján.

A Mol-bunkerhajó a csepeli Petróleum-öbölben (1640 folyamkilométer-

nél) állomásozik. Szolgáltatását a jövedéki előírásoknak megfelelően az állomáshely 15 km-es körzetében végzi: ez északon az Északi vasúti összekötő Duna-hidat (1655 folyamkilométer), délen pedig az M0-s hidját jelenti (kb. 1625 folyamkilométer).

A bunkergázolajat kizárólag a személy- vagy áruszállítást gazdasági tevékenység keretében folytató társaságok hajói használhatják üzemanyagként, a 2003. évi CXXXVII. Jövedéki Törvény 13. § 1. bekezdés g) pontja szerint.

Hajózási rovatunk a **Fluvius Kft.** szakmai támogatásával készült.

Renault Trucks

# Zöld utakon

A közúti közlekedés folyamatos és tartós növekedésben van, az előrejelzések szerint 2013-ra eléri a 173 milliárd járműkilométert. Az ebből fakadó környezeti terhelés csökkentése közösségi érdek, mint ahogy az is, hogy Európa – többek között a fuvarozási szakma teljesítménye révén – megtartsa a gazdasági növekedés ütemét vagy esetleg javítsa is versenyképességét. Az egyensúlyi állapot elérését szolgáló, a járművek károsanyag-kibocsátását szabályozó normák bevezetésének következő lépcsője az EURO 4. Az alkalmazására vonatkozó előírás idén október 1-jén lép hatályba, 2009-ben pedig megérkezik az EURO 5 is. A váltásra a nagy haszongépjármű-gyártók – így a Renault Trucks (RT) is – már idejekorán felkészültek. A részletekről Dénes Róbertet, az RT Hungária műszaki kereskedelmi menedzserét kérdeztük.

– Négy hónap múlva csak az EURO 4-es normáknak megfelelő haszongépjárművet lehet első alkalommal forgalomba helyezni, miközben már az EURO 5 követelményeit is érdemes megismerni, hiszen három év múlva ez a norma lép életbe. Mi a célja a gyorsnak tűnő menetelésnek?

– A közúti közlekedésben a haszongépjárművek forgalma rohamos tempóban nő, 2013-ra várhatóan eléri a 173 milliárd járműkilométert, volumenében pedig – mintegy 20 éves távlatban – megduplázódik. A normák fokozatos bevezetésével az európai közlekedés-, illetve környezetvédelmi politika alakítói azt kívánják elérni, hogy ezen idő alatt a károsanyag-kibocsátás ötödére csökkenjen.

– A stratégiát követi a technológiai fejlődés, vagy inkább ez utóbbihoz igazították a normákat?

– Nyilván értelmetlen lett volna olyan szabályozást bevezetni, amit lehetetlen teljesíteni, de a normák láthatóan gyorsuló bevezetése azt is egyértelművé teszi, hogy a kérdést egyáltalán nem kezelik felületesen, tehát a szükséges technológiákat gyártó ipar is fejlesztési kényszerben van.

– Mitől „zöldebb” az EURO 4 az elődjénél?

– A közúti szállításra vonatkozó szabályozás négyfajta káros anyag kibocsátására vonatkozóan ír elő határértéket: a nitrogénoxid-monoxid és -dioxid (NO<sub>x</sub>), a szilárd részecskék, az el nem égett szénhidrogének (HC) és a szén-monoxid (CO). Az EURO 4-es norma az EURO 3-ashoz képest csökkenti a károsanyag-kibocsátási szinteket a NO<sub>x</sub>, a CO és a HC esetében 30, a szilárd részecskéknél pedig 80 százalékkal. Ez utóbbiak kibocsátása gyakorlatilag megszűnik.

– Már évek óta ismert a piacon lévő két technológiai megoldás, az SCR (Selective Catalytic Reduction – szelektív katalizátoros redukció) és az EGR (Exhaust Gas Recirculation – kipufogógáz-visszaforogatás). A Renault Trucks melyik megoldás mellett döntött?

– Vállalatunk a legtöbb nagy gyártóhoz hasonlóan a hosszú-távú, vagyis az EURO 5-ös normának is megfelelő technológiát, az SCR rendszert választotta. Az SCR-t a legjobb megoldásnak tartjuk a tüzelőanyag-fogyasztás csökkentése szempontjából is (az EURO 3-as járművek átlagos fogyasztásának 5 százalékáig). Ez manapság már elsődleges szempont a gázolaj árának folyamatos növekedése miatt. Az SCR technológia lehetővé teszi a szilárd részecskék mennyiségének csökkentését az égés során a motorban, a nitrogén-oxidok átalakítását nitrogénné – amely a levegő fő alkotóeleme – és vízzé, mindezt a kipufogórendszerben egy katalitikus konverter és egy AdBlue nevezetű ureaoldat segítségével. A rendszer további előnye, hogy a jármű élettartamához tervezve nem igényel semmilyen karbantartást, nem befolyásolja a jármű karbantartási, szervizelési periódusait, ezáltal a járművek fenntartási költségei és a termelékenységük változatlan az EURO 3-as változatokhoz képest. Az üzemeltetési költségek – beleértve a rendszer működéséhez szükséges AdBlue árát is – átlagosan 2 százalékkal csökkennek majd. A SCR technológia a motor szempontjából is előnyös, mert teljesítmény- és nyomaték-többletet biztosít az EGR megoldással szemben.

– Az új rendszer alkalmazása milyen módosításokat tett szükségessé a járműveken?

– Az SCR rendszer egy katalizátor: egy AdBlue-tartályt, az adalékanyagot a kipufogórendszerbe befecskendező szerkezetet, továbbá a műszerfalban elhelyezett visszajelzőket foglalja magába. Lényeges változás még, hogy rendszer üzemeléséhez a gyártók, így mi is magasabb égési nyomáshoz szabott motor építünk be a járművekbe.

– Miben változtak a motorok?

– Hogy megsemmisítsük a szilárd részecskéket az égési folyamat során, az égésnek sokkal erősebbnek kell lenni. Ezért számos motorrészegységet kellett megváltoztatni: a hengert, a hengerfejtömítést, a dugattyút, a hengerfejet és a hajtókart megerősítették, hogy ellenálljanak a fokozott égésnek. Emellett módosult a tüzelőanyag-befecskendező rendszer is.

## Mi az AdBlue?

Az AdBlue szintetikus urea vizes oldata. Egy nem mérgező termékről van szó, amelynek összetétele 31,5 százalék urea és 68,5 százalék víz. Az urea széles körben használatos a mezőgazdaságban, a textiliparban, a gyógyszeriparban, a vegyiparban és a kozmetikában. Az AdBlue-t egy különálló specifikus tartályban szállítják kezelési problémák nélkül.

Az AdBlue-fogyasztás a tüzelőanyag-fogyasztás 4 és 6 százaléka között változik annak függvényében, hogy milyen szennyezési küszöböt ír elő a norma. Így az EURO 4 esetén egy 60 literes AdBlue-tartály 6600 km-es autonómiát biztosít, EURO 5 esetén a tartály tartalma 4000 km-re elegendő.

Az AdBlue bejelentett ára a gázolaj árának mintegy 50 százaléka – a forgalmazási módtól függően. A kuktánál az AdBlue ugyanúgy tankolható lesz, mint a gázolaj. A Renault Trucks európai hálózatának 1180 pontján a Renault Trucks Oils gondoskodik az ellátásról 1000, 208 és 20 literes kivitelben.

Az AdBlue alkalmazásánál nem áll fenn a gázolajjal való összekeverés veszélye. A gázolaj töltőcsöve ugyanis nem fér be az AdBlue-tartályba mert nagyobb az átmérője. Az AdBlue töltőcsövére egy olyan nyitó szerkezetet szereltek, amely csak az AdBlue-tartállyal kompatibilis.

# TELJES KÖRŰ LOGISZTIKAI KISZOLGÁLÁS

## TRANSPED

- Közúti, vasúti, légi áruszállítás
- Nemzetközi és belföldi viszonylatok
- Egységgrakományok és gyűjtőtelek
- Disztribúció:
  - gyűjtő jellegű - éjszakai - temperált
- Száraz és hűtött áruk szállítása
- Modern raktári kapacitás:
  - szekcionált, temperálható, fűtött, polcozható tárolás
- Teljes körű raktári kiszolgálás
- Csomagolás
- Összeszerelés
- Komplex vámügyintézés

A szolgáltatások elérhetők:  
 Debrecen, Budapest, Tiszaújváros,  
 Nyíregyháza, Miskolc, Pécs,  
 Nagyvárad (RO), Temesvár (RO) és  
 Kijev (UA)



Debrecenben, a 3 helyszínes logisztikai központ és ipari park a 40 ha-os területével az Észak-alföldi régió vezető logisztikai szolgáltatója.  
 Az üzemeltető DELOG Kft. biztonságos háttérszolgáltatást nyújt a Park cégei számára.  
 A logisztikai kiszolgálást a Trans-Sped Csoport biztosítja.  
 25.000 m<sup>2</sup> fedett raktárkapacitás, informatikai összeköttetés,  
 biztonságos árumozgató eszközök, széles körű gépjárműpark,  
 ISO 9001:2000 minőségirányítási tanúsítvány

4030 Debrecen, Vámraktár u. 3. • info@mail.trans-sped.hu • www.delog.hu  
 Tel.: 52 / 510-100, -120, -160



## pannoncont

az európai hálózattal rendelkező operátor  
 magyarországi képviselője

### Internet alapú lehetőségek:

- helyfoglalás
- könyvelés
- futásfelügyelet/követés
- Európa 160 terminálja közötti közvetlen irányvonalon összeköttetés
- logisztikai és szolgáltatói tanácsadás

Mi itthon otthon vagyunk, a „többi” pedig elérhető anyavállalatunkon keresztül: [www.icfonline.com](http://www.icfonline.com)

Vasúti kíséretlen kombinált fuvarozás, az Intercontainer-Interfrigo (ICF) S.A. magyarországi ügynöke – a **Pannoncont Kft.**

## pannoncont

1037 Budapest,  
 Montevidéó u. 4.  
 1300 Budapest, Pf.: 149  
 Tel.: 430-30-40  
 Fax: 436-79-80  
 Email: info@pannoncont.hu  
[www.pannoncont.hu](http://www.pannoncont.hu)







Bertrans Csoport / Bertrans Group



vámügynöki szolgáltatás /  
Customs agency, bonded warehousing

Info: +36 76/999-160

vasúti átrakás, komissiózás /  
Railway transshipping, Picking

Info: +36 76/999-106

22.000 m<sup>2</sup> raktárterület /  
Warehousing

Info: +36 76/999-106

csomagolás, címkézés, fóliázás /  
Co-packing

Info: +36 30/239-1192

belföldi és nemzetközi fuvarozás és  
szállítmányozás /  
International and national haulage and  
forwarding

Info: +36 76/999-115

ingatlanhasznosítás /  
Industrial property development

Info: +36 76/999-140

újságpapír kereskedelem /  
Newsprint paper trade

Info: +36 76/999-104

tel.: +36 76 999 100  
fax: +36 76 999 101

cím / address: H-6000 Kecskemét, Fuvar u. 1.  
postacím / postal address: H-6001 Kecskemét, Postafiók 135.

e-mail: bertrans@bertrans.hu  
internet: www.bertrans.hu



## Transforwarding Hungária Kft.

*Member of the Broekman Group*

H-2046 Depo Törökbálint

Tel.: 23-511-640

[www.broekman-group.nl](http://www.broekman-group.nl)

Fax: 23-511-630 e-mail : [k.bernatsky@transforwarding.hu](mailto:k.bernatsky@transforwarding.hu)

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

**MASPED**  
CSOPORT

Válassza a Masped Csoportot  
és megnyílik termékei előtt  
az egész világ!

☎: 06-1-452 8100  
📧: www.masped.hu  
@: maspedrt@masped.hu

**EUROSPED**

Nemzetközi Fuvarozó és Szállítványozó Rt.

**Szolgáltatásaink:**

- vámügynöki tevékenység belterületi vámudvarokban
- határpedíciós tevékenység
- raktározás, logisztikai szolgáltatások
- nemzetközi és belföldi közúti szállítványozás

**Határkirendeltségek:**  
Záhony, Udvar, Ártánd, Gyula, Nagylak, Tompa, Rösztke, Csengersima

**Vámügynökségek:** Székesfehérvár, Budapest

**Raktár:** Székesfehérvár, Budapest

Központ: 1138 Budapest, Szekszárdi u. 14  
Telefon: (1) 450-9000, Fax: (1) 450-9090  
E-mail: europsed@europsed.hu <http://www.europsed.hu>

# 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



## Bemelegítés a világbajnokságra.

Az Emirates SkyCargo büszkén jelenheti be, hogy ő a 2006 FIFA World Cup™ hivatalos légi fuvarozója. Egy ilyen méretű globális sportesemény olyan légitársaságot érdemel, amely nem csak a világ távoli pontjait köti össze, hanem amelynek innovatív termékeit, megoldásait és szolgáltatásainak minőségét tekintve nincs párja. Egyre bővülő hálózatunk révén, több mint 80 célállomással teremtve kapcsolatot Európa és Ázsia távoli sarkaiban, a Távols-Keleten, a Közel-Keleten, Afrikában, Ausztráliában és Óceániában, Amerikában, sőt még azon túl is, segítjük üzleti céljainak elérését. Tőlünk többre számíthat!

