

NAVIGÁTOR



MASPED-beruházás 8. oldal



Jubileum, party 22. oldal



Kalmar előnyök 33. oldal



Kiss Gyula



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

MASPED
CSOPORT

145. szám

Ára: 560 Ft

▶ Együtt a tisztább környezetért

AdBlue® – egy kiváló megoldás

Érvényben az Euro 4 előírás

Mindannyian felelősek vagyunk azért, hogy egészséges életet biztosítsunk, tiszta környezetet hagyjunk utódainkra. Mindannyian tehetünk is valamit e rendkívül fontos cél elérése érdekében.

A levegőbe jutó szennyező anyagok jelentős része közlekedési eszközök és munkagépek motorjából származik. A belső égésű motorok károsanyag-kibocsátásának csökkentése érdekében hozott, rendkívül szigorú Euro 4 emissziós normák teljesítése technikailag megoldott a nagyhasongépjárművek esetében is.

A belső égésű motorok kibocsátásának csökkentése érdekében két lényeges kérdést kellett megoldani: a **szilárdrészecske-emisszió csökkentését** és a **nitrogén-oxid-emisszió csökkentését**.

Hagyományos motorhajtó anyagok alkalmazása mellett a motor kialakításától függően vagy az egyik, vagy a másik fajta szennyező anyag koncentrációja haladja meg jelentős mértékben az előírt értékeket. Emiatt egyértelmű, hogy a fenti emissziók csökkentéséhez a kipufogógáz utólagos kezelésére is feltétlenül szükség van.

Ennek alapvető célja és megoldása kétféle lehet:

- **A szilárd részecskék leválasztása**, melyre kiválóan alkalmas a **Diesel Particular Filter**. Ez a rendkívül nagy hatásfokú szűrő leválasztja a koromrészecskéket.
- **A nitrogén-oxidok átalakítása** molekuláris nitrogénné és egyéb ártalmatlan anyagokká.

Ha a motor koromkibocsátása alacsony, akkor a magas nitrogén-oxid-emissziót kell lecsökkenteni. Ez a folyamat az **SCR** (Selective Catalytic Reduction) katalizátorban játszódik le. A redukcióhoz egy adalékanyag, az úgynevezett **AdBlue®** szükséges. Az AdBlue® karbamid vizes oldata, amelynek karbamid-koncentrációja 32,5%. A kipufogógáz hőmérsékletén a karbamidból víz jelenlétében ammónia képződik, ami a nitrogén-oxidokat a katalizátor felületén molekuláris nitrogénné redukálja.

A MOL-LUB Kft. elkötelezett a környezet védelméért

A MOL-csoport és a kenőanyag-divíziójában meghatározó szerepet betöltő MOL-LUB Kft. számára fontos stratégiai cél az egészség- és környezetvédelem. Így természetes, hogy a károsanyag-kibocsátás csökkentését célzó, az Euro 4 normák megvalósítását biztosító rendszerekhez is korszerű, magas minőségű kenőanyagokat és adalékot forgalmaz.

EVŐK



AdBlue® a MOL-LUB Kft.-től

- A MOL-LUB Kft. által forgalmazott AdBlue® folyadék 10 literes kannában megvásárolható számos MOL-töltőállomáson. Nagy járműparkkal rendelkező vevők 1000 literes, konténeres kiszerelésben is megrendelhetik.
- Az AdBlue® színtelen, enyhén ammóniaszagú folyadék.
- Az AdBlue® nem motorhajtó anyag, az SCR rendszerrel felszerelt járműveken külön tartály található számára, amelynek térfogata kamionok esetében általában 90-110 liter közé esik.
- A jármű AdBlue® fogyasztása az üzemanyag-fogyasztás 3-5%-a, a jármű üzem módjától függően.
- Az AdBlue® -11 °C hőmérséklet alatt megfagy, 35 °C feletti hőmérsékleten pedig megkezdődik a karbamid bomlása. A fagyás nem jelent különösebb veszélyt, a bomlás azonban visszafordíthatatlan, és az ennek során keletkező ammónia miatt nem is veszélytelen folyamat. **Tárolásnál tehát ügyelni kell ezekre a hőmérséklet-határookra**, célszerű -5 °C és +25 °C közötti tárolási hőmérsékletet biztosítani.

Euro 4 konform motorolajok

Az Euro 4 normákat teljesítő járművek motorjai speciális motorvédelmet igényelnek.

A magas hamutartalmú motorolaj tönkretelheti a DPF rendszereket. A DPF rendszerrel felszerelt haszongépjárművekhez emiatt feltétlenül alacsony hamutartalmú, az ACEA E6 specifikációt kielégítő motorolajat kell használni.

Az SCR katalizátor kevésbé érzékeny a motorolaj tulajdonságaira, mint a DPF rendszer. Ennek megfelelően az SCR rendszerrel működő korszerű haszongépjárművekhez megfelelő a hamutartalom felső korlátaira vonatkozóan kevésbé szigorú, de magas teljesítményszintű ACEA E7 specifikációjú motorolaj.

MOL Synt Diesel Euro 4

Korszerű, magas teljesítményszintű, alacsony hamutartalmú motorolaj, a DPF rendszerrel felszerelt haszongépjárművek ideális kenőanyaga.

- Alkalmas hosszú csereperiódus megvalósítására.
- Kiváló dugattyútisztaságot, kopásvédelmet és koromkezelést biztosít.
- Természetesen használható az SCR rendszerrel ellátott vagy kipufogógáz-visszavezetéssel (EGR) rendelkező járművekhez is.

Jellemző tulajdonságai:

Viszkozitási osztály: SAE 10W-40

Teljesítményszint: ACEA E6-04

Jóváhagyások: MB 228.5, 228.51, MAN 3277, 3477

Kiszerelések: 180 kg, 860 kg

A MOL Synt Diesel Euro 4 motorolaj teljesíti a Renault RXD és MTU Type 3 specifikációk előírásait.



MOL Synt Diesel 10W-40

Korszerű, magas teljesítményszintű, közepes hamutartalmú motorolaj.

- Alkalmas hosszú csereperiódus megvalósítására.
- Kiváló dugattyútisztaságot, kopásvédelmet és koromkezelést biztosít.
- Kiválóan teljesíti az SCR rendszerrel ellátott vagy kipufogógáz-visszavezetéssel (EGR) rendelkező haszongépjárművek által támasztott követelményeket.

Jellemző tulajdonságai:

Viszkozitási osztály: SAE 10W-40

Teljesítményszintek: ACEA E7-04 API CH-4/SL

Jóváhagyások: MB 228.5/229.1, MAN M 3277,

VOLVO VDS-2, Renault RXD

MTU Type 3/DDC 2000/4000

Kiszerelések: 5 l, 15 kg, 50 kg, 180 kg, 860 kg



További információ:

MOL-LUB Kft., 2931 Almásfüzitő, Fő u. 21.

Vevőszolgálat: 06-80/201-296

www.mol.hu

www.olajexpressz.mol.hu

AdBlue® is registered trademark of the Verband der Automobilindustrie e. V. (VDA)



EGYÜTT EURÓPÁBAN

A Waberer's Csoport optimális megoldásokat kínál az Önök szállítmányozási, fuvarozási és logisztikai feladatainak végrehajtására. Versenyelőnyt kínálunk, hogy 2007-ben tisztelt ügyfeleink minden napja ünnep legyen.

Köszönjük az egész éves együttműködést, és ezúton kívánunk boldog karácsonyt és sikerekben gazdag új esztendőt!



www.waberers.com Tel.: +36-1-999-9999

A megfelelő összeköttetés! Intercontainer Hungary Kft.



A magyarországi kombinált fuvarozás új elnevezést kapott: a Pannoncont mostantól Intercontainer Hungary Kft. néven működik tovább.

- Minden héten 50 zártvonati összeköttetés Magyarországról és Magyarországra konténerrei és csereszekrényei részére.
- Gyors és megbízható kapcsolat Nyugat-Európával, Dél-Európával, Délkelet-Európával, valamint a FÁK államaival.
- Az internetes könyvelés, küldeménykövetés és ügyfélközpontunk támogatása – szolgáltatásunk részét képezik.
- Logisztikai szolgáltatásokban, valamint tanácsadásban intermodális fuvarozási szakembereink segítik Önt.
- Saját kirendeltségeink működnek Budapest-MAHART terminálon, Záhonyban, valamint Tiszaújvárosban. Budapest-BILK terminálon ügynökségünk áll az Ön rendelkezésére
- További Intercontainer képviseletek Hamburgtól Moszkván át Isztambulig.

Intercontainer Hungary Kft. A megfelelő összeköttetés!

Intercontainer Hungary Kft.
Központ, 1037 Budapest, Montevideo utca 4.
Tel. +36 1 430 30 40, Fax +36 1 436 79 80
E-mail: ic.hungary@icfonline.com

www.icfonline.com

intercontainer



Sínen vagyunk...

© RCA

Vasúti szállítmányozás Európában Komplex logisztikai szolgáltatások

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

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



KÁRTYA = MEGBÍZHATÓ ÚTITÁRS!



Full Service Card

Üzemanyag • autópálya díj • szerviz



További információ:

www.uta.hu

e-mail: info@uta.hu

Telefon: 30/932-0722

30/637-5093

267-3522

Egyedülálló előnyök:

készpénzkímélő eszköz

halasztott fizetés

belföldön, egész Európában használható

kúthálózat független

ÁFA automatikus elszámolás

kényelmes és korszerű

értékarányos, ügyfél centrikus szolgáltatás



all the best
in all directions



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

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



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



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

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
145. megjelenés

TÁMOGATÓINK

Magyar Szállítmányozói
és Logisztikai Szolgáltatók Szövetsége,
MÁV Cargo Zrt., MÁVTRANSSPED Kft.,
Mased Zrt., Raabersped, Delog Kft.,
Győr-Sopron-Ebenfurti Vasút Zrt.,
Bombardier Transportation Hungary Kft.,
Raaberlog Kft., Milos Spedició Kft.,
Hödlmayr Hungária Logistics Kft.,
Eurosped Zrt., V&T Logisztika Kft.,
Waberer's Csoport, Hungarokombi Kft.,
BILK Kombiterminál Zrt.,
Hungaria Intermodal Kft.
MÁV Kombiterminál Kft.
TimoCom GmbH, Bertrans Zrt., Fluvius Kft.,
Transforwarding Hungária Kft.,
Renault Trucks Hungária Kft.,
Metrans Danubia, Luka Koper,
Intercontainer Hungary 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: Kovács Eszter

Torma Imre:

Szállítmányozás 2006

A konferencia összegzéseként Torma Imre, a Magyar Szállítványozók és Logisztikai Szolgáltatók Szövetségének főtitkára tartott záróbeszédet, amelynek szerkesztett változatát az alábbiakban közöljük.

– Ez alatt a két nap alatt nagyon sok „üzenetet” hallottunk, engedjék meg, hogy így értelmezsem a hallottakat. Üzent nekünk a piac, üzentek nekünk az EU-ból, üzentek a Nemzeti Fejlesztési Terv készítői, különböző előadások különböző megfogalmazásain keresztül. Igyekszem az egymást kioltó megállapításokat és üzeneteket természetesen párba hozni, és igyekszem fontossági sorrendet is felállítani. Komolyra fordítva a szót: próbáltam ezeket az előadásokat üzenetként felfogni, tehát ez a része nem vicc. Becsülettel jegyzeteltem, mert sok érdekes és tanulságos dolgot hallhattunk, és most erről szeretnék rövid összefoglalást adni.

A panelvitában részt vevő kedves kollégák el is vették a kenyeremet, mert egy csomó momentumot fel is emlegettek belőle, hogy merre megy a piac, és ehhez kapcsolódó dolgokat. Megemlíteném azért, amik elgondolkoztattak a piaccal kapcsolatban. Ha a logisztika fejlődéséről van szó, mondta Horváth Miklós is, ne beszéljünk a belföldi logisztika fejlődéséről, mert ő ebben nem lát perspektívát. Érdekes elgondolkozni azon is, hogy a piac nem támogat és nem büntet közlekedési ágakat, nem preferál közlekedési ágakat, ahogyan azt szintén Horváth Miklós megfogalmazta, hanem egyszerűen igénybe veszi azt a szolgáltatást, amelyre szüksége van. Az is érdekes, hogyan befolyásolja a piacot egy ilyen téma, hogy a vasúti pályaköltséget az illetékes hivatal rendbe akarja tenni, meg akarja változtatni. Sokan felhördültek a lépésre, hogy megölik a Ro-Lát. Én magam nem elsősorban Ro-La-ellenes intézkedésnek fogtam fel, hanem rögtön arra spekuláltam, hogy a vasúti szabadpályák rendszerére készülve nyilván nem akarják alacsony pályaköltségekkel díjazni a külföldről bejövő vasúttársaságokat, és feltehetően ez az egyik oka, hogy úgymond „rendet akarnak tenni” ezen a területen. Ilyen és ezer más színes példát hozhatnék a konferencia két napjáról. Marco Sorgetti, a CLECAT főtitkára a Földközi-tengeri térségbe egy 400 milliós piacot vizionált, amely szerint 20 év múlva megvalósulhat. Tehát a piacok olyan csoportosulásai alakulhatnak ki az előttünk álló középtávú jövőben, amire ma nem is gondolnánk. Annyi érdekeset hallottunk erről a területről, és még ha ezeknek egyike-másika merész jövőképek, vízióknak tűnik is, arra mindenképpen alkalmas volt, hogy szakmailag igényes irányba mozgassa meg a gondolkozásunkat.

Ha a fuvarozási és szállítványozási ág között különbséget tehetünk, akkor ez a konferencia vasúti konferencia volt, nemcsak azért, mert a MÁV Cargo volt a főszponzor, hanem mert az előadások is főként ebbe az irányba telerődtek, ebből a közlekedési, szállítványozási ágból érkezett a legtöbb hír, példa, európai áttekintések Berényi Jánostól. Polgár László a Fehér Könyv felülvizsgálatával kapcsolatos részletes ismertetésére is szeretnék utalni, kicsit hosszú lett ugyan, de végső soron egy október 12-i



EU-tanácsi döntésről kaptunk helyszíni közvetítést, ez nagyon autentikus forrás, és remélem, hogy sokáig tudunk belőle profitálni. Emlékszem, amikor a 2001-es Fehér Könyv megjelent, azt mondtam a fiatal ismerőseimnek és a közvetlen kollégámnak, hogy ezt tanuljátok meg, mert egy darabig ebből meg lehet élni. A szabályok mostani új értelmezését és az új eszközök alkalmazását ugyancsak érdemes megtanulni. Nagyon izgalmas, hogy a GDP alakulása. Mint megtudtuk, a közlekedési teljesítmények növekedése meghaladta a GDP növekedését az EU-térségben. A vasúti közlekedéstől mindenki azt várta, hogy a Fehér Könyvben foglalt szabályok és támogatások eredményeképpen a GDP-t meghaladó módon fog növekedni, erre mit tesz a vasúti teljesítmények görbéje? A GDP-görbe alatt maradt! A mi kis belső vasúti logisztikai izgalmaink is nagyon-nagyon széles körben, gazdagon, természetesen, szakszerűen kerültek asztalra. Úgy érzem, hogy olyan konferencia végén vagyunk, amelyről mindenki valamilyen formában visz haza új ismereteket és gondolatokat a táskájában. És maradtak még nyitott kérdések is, itt tették fel őket előadók és a hallgatóság. Például nem válaszolta meg senki, hogy ha a Nemzeti Fejlesztési Terv II-be a logisztikafejlesztés projektelemeit két operatív programba lehetett beágyazni, és márpedig ez egyfajta EU-előírás, akkor ki és hogyan fog Magyarországon egy komplex logisztikafejlesztési stratégiai tervet készíteni?

Nekem régóta sajtó tüske a körmöm alatt: a „hogyan leszünk versenyképesek a tranzitforgalmakban?” kérdése. Látni kell, hogy a szlovákok az ÖBB hathatós támogatásával viszik a Nyugat-Európa, Ukrajna, Oroszország felé menő tranzitot Agcsernyőn keresztül. Mi még nem sokat tettünk le az asztalra ebből a szempontból. Szalma Botondnak hálás vagyok, hogy elővette a hajózási témát. Hogyan lesz egész évben hajózható európai vízi út a Duna-ból? Különböző politikai tabuk után Nagymarost nem meri senki kimondani, de valahonnét vezessünk oda vizet, mert különben nem mennek a hajók, és Csepelre sem tud majd bejutni a hajó.

Lejegyezte: **Kovács Eszter**

A magyar szállítmányozás első raktárközpontja

Félmillárdos MASPED-beruházás Csepelen



Cseh Ottó, a MASPED Logisztika ügyvezető igazgatója bemutatja az új raktárközpontot Kautz Istvánnak, a MASPED Csoport elnökének

Több mint harminc éve épült a magyar szállítmányozás első raktárközpontja Csepelen. Az egykori gyűjtőraktár jelentős bővítése mellett döntött a tulajdonos MASPED vezetése. A héthektáros területen félmilliárdos beruházás jóvoltából 6000 négyzetméteren új raktárépülettel bővült a ma már 23 ezer négyzetméteres logisztikai központ. Hosszú távú együttműködés keretében a Miramare Kft. az új csarnok bérlője.

Kautz István, a MASPED Csoport elnöke úgy fogalmazott az új raktárépület szemléljén, hogy új fejezet kezdődik a szakma első raktárközpontjának életében. Hasonlóan vélekedik az üzemeltető MASPED Logisztika ügyvezető igazgatója, Cseh Ottó is. Dinamikus fejlődés jellemzi társaságukat, és ma már három logisztikai központ áll rendelkezésükre, de nem szabad elfelejteni: december 19-én Szegedre utaznak a MASPED vezetői, ahol felavatják dél-magyarországi logisztikai központjukat.

Mi is ott leszünk.



Az új raktárközpont



Kautz István és Cseh Ottó az új raktár szemléljén



Miramare a bérlő

Fotó: Izsák Éva

■■■ SZÁLLÍTMÁNYOZÁS 2006

FŐTÁMOGATÓ:

MÁVCARGO

KIEMELT TÁMOGATÓK:

 raabersped

 TimoCom



PRICEWATERHOUSECOOPERS 

intercontainer

TÁMOGATÓK:

MASPED 
CSOPORT

Kalmar

 MAGYAR
SZÁLLÍTMÁNYOZÓI ÉS
LOGISZTIKAI
SZOLGÁLTATÓK
SZÖVETSÉGE

 **MICHELIN**
A haladás szolgálatában

Kerekasztal-beszélgetés a konferencián

Merre tovább, magyar szállítmányozás?

A Szállítmányozás 2006 konferencia záróakkordjaként a szakma kiemelt témajáról, a magyar szállítmányozás aktuális helyzetéről és lehetőségeiről fejtették ki véleményüket a már hagyományos kerekasztal-beszélgetésen a meghívott prominens ügyvezetők.

A résztvevőket a kerekasztal-beszélgetés moderátora, Kiss Pál mutatta be: Varga Zoltánt, a Schenker Kft. ügyvezető igazgatóját, aki a gyűjtőszállítmányozókat képviselte; Káldor Lászlót, a Masped-Schenker Kft. ügyvezető igazgatóját, a konténeres és légi szállítmányozási szakma képviselőjében; Bor Józsefet, a Raabersped Kft. ügyvezető igazgatóját, aki a vasúti szállítmányozók véleményét foglalta össze és végül, de nem utolsósorban Milos Attilát, a Milos Spedíció ügyvezető igazgatóját, aki a közúti szállítmányozók tapasztalatairól számolt be.

Kiss Pál: – Az elmúlt három évben mindig egy ilyen kerekasztal-beszélgetéssel szoktuk zárni a konferenciát, aminek központi visszatérő címe: „Merre tovább, magyar szállítmányozás?”, de tulajdonképpen mindig arra koncentrálnunk, hogy helyzetképet adjunk a legfontosabb tendenciákról. Három kérdés körül csoportosul az ideai záró beszélgetés. Az első kérdés: milyennek ítélik meg a magyar szállítmányozás piaci helyzetét?

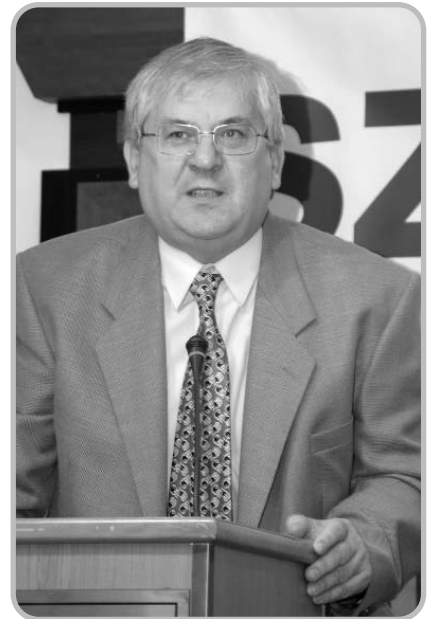
Bor József: – A jelenlegi helyzet igen érdekes, mert 2007. január 1-jétől a magyar vasúti hálózat teljes körűen liberalizált lesz. Magyarországon a magánvasúti jogosítvánnyal rendelkező cégek egyre inkább bontogatják szárnyaikat. Ez 2007-ben már komolyan éreztetni fogja hatását, mert a hagyományos vasúti szállítmányozók komoly versenytársakat kapnak. Miután a tradicionális vasúti szállítmányozók alapvetően a MÁV Cargóra építve nyújtják a szolgáltatásaikat, determinált a vasúti szállítmányozók mozgásterét.

Káldor László: – A légi és tengeri szállítmányozás területén a piaci helyzet jó, részletesen: nem igazából jó. A kérdés rendkívül összetett képet jelent. A jó alatt azt értem, hogy a piaci mennyiségek mindkét szakmai területen bővülnek, tehát feladat, mennyiség és megbízásállomány jelentkezik a piacon. De gondot jelent, hogy jelentősen megnőtt a piaci szereplők száma, jelentősen megnöttek a megbízóknak az elvárásai. A multinacionális cégek megbízásainál az elvárások minőségileg is megnöttek, ugyanakkor nincs a cégek hosszú távú garanciája feltétlenül a megbízás mellé téve. Pozitív az, hogy akár a légi, akár a

konténerterületen a szállítmányozói lebonyolításnál sokkal kreatívabb, sokkal szélesebb körű kalkulációs munkát lehet és kell végrehajtani. Idetartozik az északi kikötő, déli kikötő, vasúti operátorok megjelenése, Schwechat, Frankfurt repülőtérének egyre inkább bekapcsolódása a magyar légi áruforgalomba, tehát ez itt pozitívum. Negatívum megint, hogy a kb. 150 ezer TEU-ra becsült magyar konténerpiacnak több mint 50 százaléka hajósok kezében van, tehát a szállítmányozók tevékenységét a hajósok saját üzletük biztosítása céljából megpróbálják – logikusan a jövedelmező üzleteknél – saját maguk elvégezni. És hasonló tevékenység jelentkezik egyes légitársaságok részéről is.

Milos Attila: – Nem tudom, hogy a jelenlevők mennyire értenek egyet velem abban, amit a közutas szektorban szoktak mondani, hogy a mélypont az a múlt év volt. Az elmúlt félévben érzékelhető a nemzetközi piacon egy enyhe fuvardíj-emelkedés, amit talán a megbízók már akceptálnak – itt az olajár-változás egy irtózatosan „húsba vágó” kérdés, ami tervezhetetlenné teszi az egész jövőt. Illetve kérdés, hogy ezt lehet-e, illetve hány százalékban lehet áthárítani megbízókra. A közúti áruforgalom mindenképpen nőni fog az elkövetkezendő időben, a kérdés, hogy Románia és Bulgária csatlakozásával kapcsolatban esetleg milyen fuvarszközök szabadulnak rá, és milyen hatással lesz a mi piacunkra is.

Varga Zoltán: – Lehet, hogy meglepő dolgot fogok mondani, de ezt az évet nem érzem nehezebbnek a tavalyinál. A javunkra szól, hogy megtanultuk kezelni a vevői elvárásokat, megbízói elvárás-



Kiss Pál

sokat, amelyekkel szembe kell nézni az idén, és még inkább fel tudunk ezekre készülni, ezért nem érzem nehezebbnek ezt az évet az előzőnél. Továbbra is épülnek azonban olyan mennyiségben raktárkapacitások, nemcsak egész Magyarországon, hanem Budapesten és az agglomerációban, amelyek túlzottak, és az én megítélésem szerint ekkora igény már nincs rá. Ez az árat nyilvánvalóan le fogja vinni, és még elkecseseredtebb verseny lesz a logisztikai megbízókért.

Kiss Pál: – Az asztalnál ülő négy ügyvezető igazgató közül háromnak a cége egy-egy hálózathoz tartozik, kettő a Schenkerhez, a Raabersped pedig az ÖBB-hálózathoz. Milos Attila magyar, saját tulajdonú céget vezet. A következő kérdés a három igazgatóhoz: a hálózathoz való tartozás milyen előnyöket jelent, és milyen veszélyeket is egyúttal? Milos Attilától pedig azt kérdezem, hogy tervezi-e, ha igen, miért, ha nem, miért nem, hogy hálózathoz csatlakozzon?

Varga Zoltán: – A gyűjtőforgalom tipikusan olyan üzletága a szakmának, ahol a hálózathoz nagyon jó tartozni. Részben azért, mert az üzletszerzés stádiumában a hálózat és az erre specializálódott és nagyon felkészült key account menedzsment szerzte a hálózaton belül nagyon nagy segítséget jelent, nem is beszélve arról, hogy egy zárt

lánban dolgozunk. Itt a know-how bizonyos fokig standardizált, ami azt is eredményezi, hogy a megbízó szerzte Európában ugyanazt a vállalati munkakultúrát kapja úgy Magyarországon, mint Németországban. Ezt feltétlenül nagy előnynek tartom, nem beszélve arról, hogy az autók kihasználtsága rendkívül jó hányadú, mert körbe tudjuk az autókat megvenni, mert megállapodás köt a partnerhez, és ez bizonyos fokig önjáró dolog: én küldöm az autót, te pedig vissza fogod rakni. És vice versa. Ez is feltétlenül nagy előny. Természetesen dőreség lenne azt mondani, hogy ennek csak naps oldala van.

Milos Attila: – Hosszú távú kialakult partnerkapcsolataink vannak, ezért egyelőre nem merült fel ez a kérdés, illetve nem aktuális. Más tudnék majd elképzelni, de ez egy későbbi terv. Szeretnénk majd létrehozni a mi saját kis hálózatunkat, amely már elindult, és a környező országokban már elkezdett működni: a trans max hálózat, egy azonos szinten, azonos minőségi jellegekkel, azonos marketinggel működő disztribúciós rendszer. Aztán hogy ezt meddig sikerül fejleszteni, természetesen ez a jövő kérdése lesz.

Kiss Pál: – *Azt gondoltam, miután ez szombathelyi központú cég, ezért aktuális lehet egy osztrák vagy német csoporthoz való csatlakozás lehetőségének mérlegelése.*

Milos Attila: – Voltak kérők, ezt elmondhatom, de maradtunk egyelőre a partneri kapcsolatban. Visszatérve: úgy gondolom, azért a piacon van igény rá, főleg kisebb piaci szereplőknél, akik értékelik ezt a cégméretet, vagy a lehetőséget, hogy direktben a tulajdonossal tárgyaljanak, és bizonyos döntési kompetenciákat, rugalmassági kérdéseket esetleg könnyebben kezeljenek.

Káldor László: – A légi és tengeri szállítmányozásban hatékonyan, nagy volumenben kapcsolatrendszer, illetve hálózat nélkül nem lehet tengeren túli forgalmat lebonyolítani. Ez volt a célja hat évvel ezelőtt a két cég vezetésének, amikor létrehozta a Masped–Schenker légi és tengeri szállítmányozási céget, és az idő azt bizonyította, ez helyes döntés volt. Személyes meggyőződésem is az, hogy helyes volt, mert ennek jóval több az előnye, mint a hátránya. A két üzletágon belül különböző arányokban, de kb. 15-30 százalék között mozog azoknak az üzleteknek az aránya, amit a hálózat generált. Kvázi családon belül bonyolítunk. A szolgáltatás színvonala, hogy egy e-mailt elküldök Kínába vagy Amerikába, és fél órán belül megvan a válasz az ajánlattal vagy az alapinformációkkal, ez gyakorlatilag ma elengedhe-



Bor József és Káldor László

tetlen része a szolgáltatásnak. A Schenker a tengeri forgalomban egymillió 300 ezer TEU-t fog ebben az évben valószínűleg bonyolítani, ezzel a 3. helyen áll, a légi forgalomban a világranglista 2. helyén áll, amelyen jelentősen erősített az, hogy egy éve megvásárolta a Bax Global amerikai székhelyű céget. Néha valóban elhúzódnak a döntési folyamatok, akkor kell az ügyvezetőnek energikusan a gépezetbe beavatkozni és ezt meggyorsítani. Miután itt egy nagyon nagy területű tagoltságról van szó, nincs szükség arra, hogy egy indiai, egy pakisztáni vagy egy amerikai megbízónak a bonitását vizsgáljuk, mert a megbízást a testvércégtől kapjuk, akikkel havonta egyszer egy clearing-rendszeren belül számolunk el, tehát a cash flow menedzselésünk és a kintlévőségek kezelése ezáltal – évente több száz millió forint nagyságrendben – nem kérdéses, mert ez egy fixen befolyó pénz. Az alapkérdést pontosítanám: én egy kettős ügynök vagyok; nemcsak a Schenkernek, hanem a Masped-hálózatnak is a tagja vagyok. Vannak olyan megbízásaink, ajánlatkéréseink, ahol a konténer- és a légi fuvarozás mellett logisztikai szolgáltatás, vám- és egyéb kiegészítő szolgáltatást is kell kínálnunk.

Kiss Pál: – *Jó ez kifejezés, voltaképpen ugyanilyen kettős ügynök a Raabersped is, hiszen egyrészt az ÖBB-hez tartozik, másrészt az ÖBB-konzernben belül a Raabersped ma már egy önálló csoport.*

Bor József: – A kollégáim már felsorolták előttem a hálózathoz való tartozás a lényegét az előnyök és hátrányok vonatkozásában. A mi esetünkben ugyanazek a szituációk jelentkeznek. Nagy előny egy olyan hálózathoz tartozni, amelyik Európa 15 országában több mint 70 céget tud felsorakoztatni. Európában vasúti szinten két említésre méltó hálózat van: egy jelentősen nagyobb, ez a Schenker Stinnes német vonal, és egy

kisebb, amelyet az osztrák vasút 1999-től 2006-ig felépített. Mindegyik hálózat a maga földrajzi, üzleti érdekeinek megfelelően próbál lépni. A Raabersped vonatkozásában előny, hogy Stockholmól Isztambulig, Milánótól Jekatyerinburgig vannak cégek, és ezeknek a cégeknek kötelezően egymással együtt kell dolgozniuk. Ez előny egyrészt, mert akkor, ha Magyarország vonatkozásában a fuvar szóba jöhet, minket kell bekapcsolniuk, hátrány ugyanakkor, mert ha nekem lenne egy olyan partnerem egy másik országban, aki jobb szolgáltatást, jobb díjat, jobb logisztikát tud adni, nem választhatom szabadon, hiszen a holdingon belül levő játékszabályokat be kell tartani. Itt már előttem elhangzott egy százalékszám-becslés, hogy mekkora a hálózathoz érkező megbízások aránya az összes üzlethez képest. Mi, a hálózattól kb. 20 százalékát kapjuk az éves árbevételünknek, 80 százalékát nekünk kell felépíteni, tehát nekünk kell kezdeményező szerepet játszani, akvizíciót végezni. Nálunk is ugyanaz a kettősség megtalálható, csak sokkal kisebb arányban. A Raabersped-csoport egy 5 céget magába foglaló kisebb csoport, de próbálunk ésszerűen cégeket építeni, a szinergiákat, a hasznos elemeket egymás mellé rakva építeni. Az a fejlődés, amit itt az elmúlt két évben tudtunk produkálni, köszönhető a nagy holdinghálózatnak, és köszönhető a saját aktivitásunknak.

Kiss Pál: – *Végezetül mit tartanak most a legfontosabbnak a következő évre a magyar szállítmányozásban?*

Varga Zoltán: – Először a cégem számára mi a fontos: a vevői elégedettség további növelése lenne a legfontosabb, ehhez hozzátartozik, hogy a KPI-menedzselést még magasabbra szintre vigye a cég. Kicsit visszautalok az előzőekre: egyik előnye a hálózathoz tartozásnak, hogy rá vagyunk kényszerítve mindenféleképpen a nagyon jó KPI-

számokra, mert ezt rendkívül komolyan veszik, mérik és büntetik, nagyon szigorúan. Ha például a tracking and tracing teljesítésében 99 százalékot kell elérni, és ha nem éred el, fizetsz, és keményen fizetsz. Ugyanez vonatkozik a Systemverkehre, azaz a rendszerelvű forgalmak tovább fognak erősödni mindenféleképpen. A másik fontos dolog: mindenki növekedni szeretne, aki nem növekszik, lemarad. Kétszámjegyű növekedést várnak el, nem minden területen, de például a megbízások számában igen, és ezt hozzuk. Alapszabály a gyűjtőszállítványozásban, hogy csak mennyiséggel lehet minőséget produkálni. Most nagyon fejlesztjük a házhöz szórási disztribúciós rendszert, mert erre kifejezett igény van a piacon. És hogyan tovább, magyar szállítványozási szakma? Az hiszem, mindannyiunk egyik legnagyobb vágya az, hogy konszolidálódjon a magyar megbízók fizetési képessége, fizetési készsége, mert ez egy rendkívül nehezen menedzselhető kérdés, hiszen az alvállalkozókat ki kell fizetni, függetlenül attól, hogy engem a megbízóm kifizet, vagy nem fizet. Mindenki tudja, mekkora erőfeszítés ezt kezelni. Mennyi munka és munkaerő van ebben – aminek nyilvánvalóan ára van. Ez rendkívül fontos kérdés. Az MSzSz teljesen rendben van olyan a szempontból, hogy az üzleti feltételek ugyanolyan jól leszállítottak, mint például a német nyelvű országokban.

Milos Attila: – A jövőbe tekinteni nem egyszerű feladat, de a magyar fuvarozókra gondolva elsősorban szerintem egy minőségi változás elengedhetetlen ahhoz, hogy a piaci részarányokat megőrizzék. A mi közúti forgalmunknak a nagy része vagy autóiipari beszállításokból adódik, vagy pedig nagyon magas értékű elektronikai termékekből. És hadd ne soroljam, hány rablás és egyéb más történt az elmúlt években, amire mi megpróbáltuk a megfelelő válaszlépéseket megtenni. Ebben a szegmensben egyértelműen eszközhiány van a magyar piacon. Például a speciális dobozos, zárható, folyamatosan nyomkövetővel kezelhető autóból, pedig ezeknek a fuvardíja azért tulajdonképpen még a körülményekhez képest jó. Valamilyen szinten mindenképpen a specializáció az, ami itt előrelépést jelenthet. A többi pedig nem rajtunk múlik.

Káldor László: – Azt hiszem, hogy a jövőbeli sorsunkról itt az elmúlt napokban egy-két globális megjegyzés elhangzott, amik nemcsak frázisok, hanem lényegesek: a termelés esetleges keletre húzódása Bulgária, Románia EU-tagságával; a régióban való logisztikai és szállítványozási gondolkodás – már nem elég egy városban vagy egy



Milos Attila

céllátásban gondolkodni; és a távolkeleti import, legyen az fogyasztási cikk vagy alkatrésznek a további beáramlása.

Amennyiben a gazdasági feltételek továbbra is lehetővé teszik, hogy ezen okokat és körülményeket figyelembe véve bővüljön a magyarországi termelés és fogyasztás, akkor az itt ülők és a szakmához tartozó valamennyi partner valamilyen módon meg fogja találni a helyét a piacon. Amennyiben ezen feltételek és körülmények romlása következik be, akkor egymást fogjuk konkurenciaharcban emészteni, ami nem lesz jó senkinek. A megbízások megszerzéséhez mindenképpen sokkal több innováció, kreativitás kell, és ahogy elhangzott az előző előadásban: proaktív gondolkodásmód, a megfelelő számítástechnika kialakítása és szolgáltatási színvonal nélkül a dolog nem működhet.

Az előbb említettem a Bax Globalt, mely 15 fős létszámmal és 1 milliárd fölötti forgalommal január 1-jétől a Masped-Schenkerhez beolvasztásra kerül, ennek a társaságnak a megfelelő szakmai és személyzeti integrálása, a megbízók megtartása a cég legfőbb feladata. Emellett a Masped család tagjaként, de velünk sokkal közelebbi kapcsolatba kerülő a Hungarocargo cégnek a velünk kialakítandó megfelelő koordinálása. Itt gyakorlatilag a két cég összességében 4 milliárd fölötti forgalmat tesz ki. Ennek a munkának a sikere számukra is lényeges.

Ami pedig szakmai dolog és nem megoldott, a légi küldemények biztosítása, ami a kockázatok egyik fontos elemét jelenti ezen a szakmai területen.

Bor József: – A vasúti szektorban három fő dolgot tudnék kiemelni. Egészen biztos vagyok abban, hogy a magánvasutak erőteljes színrelépése az irányvonalas nagy volumenű forgal-



Varga Zoltán

makban egy komoly árversenyt és kiélezett piaci versenyt fog indukálni: ez negatív dolog. A másik az EU-bővítés. Szerintem kicsiben hasonló ármozgások fognak bekövetkezni, mint a 2004. május elsejei nagyobb bővítés során. Különösen a román, bolgár irányba menő vasúti megbízásoknál. Az utolsó negyedévben a vasútnak mindig volt bizonyos fokig egy kedvező piaci pozíciója, ez jövőre nem fog megisméltődni. Harmadrészt a tradicionális magyar vasúti szállítványozók a MÁV Cargóra épülve tudnak dolgozni, szolgáltatni, árakat közölni, és amíg nem önállóan kezdenek el trakcionálni és saját vasúti tevékenységet végezni, addig az az alaphelyzet, hogy a MÁV Cargo üzletpolitikája határozza meg a mi lehetőségeinket. És miután a vasúti szektorban is a tenderezés egyre inkább teret nyer, és a tenderezés egyértelműen a szállítványozóknak az anyagi profitlehetőségeit szűkíti, ilyen értelemben ezek az előzőekben felsorolt tényezők komoly fejtörést okoznak mindenkinek. Én személy szerint optimista vagyok abban az értelemben, hogy partnerkörünket megpróbáljuk úgy kiszolgálni, hogy változatlanul kapjunk a megbízásokat. Azt nem tudom, hogy százalékosan kifejezve miként lehet tovább fejleszteni az üzletet. A Raabersped vonatkozásában 2005-ben 45 százalékos, 2006-ban kb. 20 százalékos árbevétel-növekedést értünk el, és hogy kétszámjegyű lesz-e, az ezektől a tényezőktől nagyban függ, bizonyos fokig a vasúti szállítványozók egy indirekt szituációba kényszerültek most. Egy év múlva ezen a konferencián talán sokat több konkrétumot tudunk majd erről mondani.

Lejegyezte: Kovács Eszter

Bácsi János, a Zwack Unicum logisztikai főmérnöke:

A titok a jól működő rendszerekben rejlik



A nagyhírű Zwack Unicum Zrt. az Unicum mellett olyan világmárkákat képvisel Magyarországon, mint a Baileys, a Johnny Walker, a Vilmoskörte, a Kalinka és a Smirnoff vodka. Az utóbbi években került be a portfólióba a bor üzletág, amely csúcsmínőségű borok gasztronómiai forgalmazásával foglalkozik. Bácsi János, a Zwack Unicum logisztikai főmérnöke több mint 13 éve dolgozik a cégnél. A konferencia résztvevőit a tenderezés „műhelytitkaiba” avatta be.

– A tenderezés rendszeresen történik, nemcsak azért, mert egyből szolgáltatót akarunk váltani, hanem mert bizonyos szempontból ez jó eszköz arra, hogy szondázni tudjunk a piacot, felmérni, hogy megjelentek-e új szereplők, ki mi-

lyen irányban mozdult el. A tenderkiírásokban nagy gyakorlatunk van, ebben megpróbáltunk például a közbeszerzési eljárásból átvenni bizonyos elemeket. Igyekszünk számszerűen minél jobban megfogalmazni a feladatokat, például hány raklapot kell megmozgatni, hány lokációra szállítunk ki, kitérünk a termék szezonálisára, tehát megadjuk, hogyan alakul a forgalom éves lefutása. Igyekszünk a jelöltek-től is minél több számszerű adatot kérni. Arra a kérdésre, hogy „Mutassa be röviden vállalatát”, általában nagyon vegyes válaszokat szoktunk kapni, a több száz oldalas prospektusgyűjteménytől és kinyomtatott vetítésektől kezdve az egészen tömör válaszokig. Minél részletesebb és pontosabb a tenderkiírás, minél több konkrétumra kérdez rá, annál jobban használható az ajánlattevő számára.

Általában meghívásos tenderekkel dolgozunk, ez a korábbi időszak merítése alapján alakult ki. Szakmai szempontok, illetve szakmai ismeretek alapján hívjuk meg a pályázókat. Olyan szolgáltatóra van szükségünk, aki otthon van az FMCG-ipar sajátosságaiban. Olyanokat hívunk meg, akinek a raktárkapacitása összeegyeztethető a mi átlagos tárolt készletünkkel.

Egy-két évente hirdetünk tendert, és általában az egész üzletet egyben adjuk ki mint logisztikai szolgáltatást. Az értékelés módját is meg szoktuk adni a tenderkiírásban: ár, megbízhatóság, referenciák, szinergielemőségek, tehát van-e már olyan hasonló partner, akinek az üzletét az enyémmel kombinálva további előnyökre lehet szert tenni. Ilyen jellegű mutatószámok szerepelnek, és megnevezzük azt is, melyiket milyen fontosságúnak kezeljük, tehát például egyszeres, ötszörös súllyal vesszük-e figyelembe, azaz ez általában pontoszoros rendszer, egyfajta összehasonlítás. Mindenki azt állítja, hogy nem az ár számít. Pedig ma az FMCG-ben a vevők diktálnak. Nekünk nagyon szűk árréssel kell dolgoznunk, és sokszor tovább kell hátrítani a szolgáltatóra a terhet. Ez a kiszolgálás színvonalára vagy a minőségre néha negatív hat. A cég IT-képességei nagyon fontosak: mennyire tudunk gyorsan pontos információt kapni, mennyire lehet az adatcserét elektronizálni. Ez a tenderértékelésben fontos szempont. Az SGS auditálta a múlt hónapban, hogy egy nagyon szorosan együttműködő rendszerben teljes track and tracinget, tehát termék-nyomonkövetést tudunk produkálni: ez fontos döntéshatározó tényezőként került fel a legutóbbi tenderünknel. A Waberer's IT-rendszere ennek maximálisan megfelelt, ezért ők nyerték meg.

A tapasztalatunk az, hogy nagyon sok cég, aki n évet töltött a szállítmányozásban, és az n 10, 20, akár 100, az elmúlt három évben épített egy raktárt, és elkezdte magát logisztikusnak nevezni. Pedig a logisztikai szakma bonyolultabb annál, hogy van x darab autóm és felépítettem egy raktárt. Az igazi titok abban rejlik, hogyan tudok egy jól működő rendszert megfelelő emberekkel létrehozni, és miként tudom azt irányítani. A hazai szolgáltatói piac problémáját ebben látom. Igaz, hogy megjelennek új versenyzők, de olyan, aki proaktív, tehát aki felhívna a figyelmemet, hogy ha másképp csinálnánk, esetleg ő jobban tudna a másik oldalon szerepelni, és mindketten jobban járnánk egy kicsivel, ez sajnos ritka, mint a fehér holló.

Lejegyezte: **Kovács Eszter**

Paul Seman, a Rynart Transport ügyvezető igazgatója:

Egyre erősödik a konkurencia

A dinamikusan fejlődő Rynart Transport Hungary Kft. számos multinacionális és magyar nagyvállalat részére nyújt teljes körű logisztikai szolgáltatást: informatikai és információs szolgáltatásokat, vámkezelést, raktározást, belföldi áruterítést, nemzetközi és gyűjtőfuvarozást, árutovábbítást, minőségi marketing promóciós árucsomagolást és más értéknövelő szolgáltatásokat. Paul Seman kilenc éve a Rynart Transport ügyvezető igazgatója. Csapatával gyakorlott pályázó különféle tendereken, és az ehhez fűződő tapasztalatait foglalta össze a konferencián.

– A tenderek nagy többségét azért írják ki, mert a cég szeretné az üzlet egészét vagy egy részét „kiszervezni”. A tenderek, amelyeken részt veszünk, nagyon különfélék. Vannak egészen egyszerűek, ahol gyakorlatilag nekünk utánajárni, kiszámolni, és elképzelni, hogyan akarjuk és lehetne megoldani a munkát, és a mi formátumunkban kéri vissza az ügyfél az ajánlatot. Léteznek hagyományos tenderek, ahol standard formátumban 5-10 dobozkába kell beleírni egy számot. Mi minden esetben mellékeljük cégünk bemutatkozó anyagát is. Az igazán jól megírt tender általában multinacionális cégektől jön, mert nagyon sok segítséget kapnak az anyavállalattól, hiszen a cég standardját kell követnie a Magyarországon kiadott tendernek, a Lengyelországban és az Angliában kiadott tendernek is. Ezért a nagy multinacionális cégek kezéből kerülnek ki a legteljesebb körű tenderek: szinte mindegyikben szerepelnek számok, célok, leírások, magyarázatok, és mindegyikben található 5-10-15, számmal kitöltendő doboz. Van olyan cég, amelyik csak ezeket a számokat várja el, a másik megenged kérdéseket, a harmadik kéri, hogy előbb menjünk el és nézzük meg a munkát, kérdezzünk, és utána töltjük ki a dobozokat. En ez utóbbit szeretem: elmenni a gyárakba, a meglévő logisztikai központba – bár ez Magyarországon nehéz, főleg ha az egy konkurens cégnél van. Ezt különösnek találom, mert Angliában ebben nincs semmi furcsa. Ennek okát nem tudom, talán a bizalmatlanság, talán az irigység miatt alakult így. Ha valaki körbemegey nálunk, láthat ötleteket, de ez egy komplex rendszer, és nem Einsteineket klónozzunk. Semmi problémánk nincs azzal, ha a konkurencia körülnevez: nincsenek titkaink.

Magyarországon nincs megfelelően kialakulva a tenderek értékelése. Tíz év alatt egyszer kaptunk információt a mért szempontokról, ahol minden egyes kritériumot pontoztak, és utána azt elküldték számunkra. Noha nem nyertük meg a tendert, legalább egy kiindulási pont volt, információ. Viszsaigazolást minden esetben kapunk, akár nyerünk, akár veszítünk, és mi magunk adott esetben mindig kiértékeljük, miért nem nyertünk. Az elmúlt egy évben többet veszítettünk, mint nyertünk, ennek oka, hogy megerősödött a konkurencia. Négy-öt éve gyakorlatilag még nem volt konkurencia. Mindegyik szolgáltató képes volt nyerni üzletet, a raktáraik tele voltak, de mi nagyobb méretű üzleteket céloz-



tunk meg. Azóta alakultak új cégek, vagy megerősödtek a régiek, ott van a DHL, a Waberer's, a Kühne & Nagel, és már elég erős a lábuk a magyar piacon, nagy a raktárkapacitásuk.

Éves árbevételünk mintegy 95 százalékát tendereken keresztül szerezzük, és a jövőben is lehetőleg minden bennünket érintő tenderben részt fogunk venni. Van ügyfelünk, akihez éves vagy határozatlan idejű szerződés köt bennünket, és egyre elterjedtebb, hogy évente kiírnak tendert benchmark céljaiból. Előfordul, hogy tudunk árat emelni, de ez igen ritka. Az FMCG-piacon most került néhány nagyobb résztvevő üzlete tender stádiumba, és reméljük, hogy kapunk rá meghívást.

Vannak logisztikusaink, statisztikusaink, akik segítenek a dobozban lévő számokkal, segítenek kielemezni az adathalmazt, amelyet kapunk az ügyfeleinktől. Az analízist az ügy nagy tapasztalatú csapat végzi, de a végső döntést a tulajdonossal együtt szoktuk ketten hozni a versenytárgyalás szakaszában.

Mottónk: ünnepeljük a múltat, megteremtjük a jövőt, ennek szellemében szeretnénk folytatni eddigi tevékenységünket is.

Lejegyezte: Kovács Eszter

Orosz Tibor, a Friesland Hungária logisztikai vezetője:

Tenderezni vagy nem – az itt a kérdés



A Friesland Hungária Zrt. a Friesland Foods magyarországi leányvállalata, fontos tagja a holland központú nemzetközi cégcsoportnak. A tejipari óriáscég négy kategóriában állít elő termékeket: friss és tartós fogyasztói termékek, sajt, alapanyagok és gasztronómiai termékek. Magyarországon a cég csaknem 1700 alkalmazottal az ország meghatározó tejipari vállalkozása, piaci részesedése 24 százalék. Olyan erős márkákkal rendelkezik, mint a Milli, a Pöttyös Túró Rudi és a Completa. Termékeivel egyaránt jelen van a fogyasztói és a gasztronómiai piacon. A cég logisztikai vezetője, Orosz Tibor elmélkedett arról, érdemes-e tenderezni, és ha igen, hogyan.

– Jelen pillanatban egy fázissal hátrébb vagyunk a nagy tenderezőkhöz képest: még nem írtunk ki tendert. Maga a ki-szervezés az én szememben néha olyan, mint a kalapács egy gyerek kezében: onnantól kezdve minden problémát szögnek fog nézni, és ezt fogja rá használni. Nálunk most inkább műhelymunka folyik, hogy tenderezzünk vagy sem, ha igen, akkor mit, hogyan és mikor. Mindig azt kell figyelembe venni, milyen célt szeretnénk elérni. A logisztikát jóformán mi magunk műveljük, saját vagy bérelt raktárakban, saját dolgozókkal, illetve fuvarozói alvállalkozói kapcsolatokon keresztül. Ez elvileg nagyon drága, de ha azt tekintjük, hogy honnan indultunk, mit szeretnénk elérni és hova jutottunk ennek a segítségével, egyből más megvilágításba kerül a dolog. Ha ma valaki Pöttyös Túró Rudit akar venni, azt bármelyik településen meg fogja kapni. Ezért vagyunk működőképesek. Kutya kötelességünk kiszolgálni az üzleti érdekeket, és ha ez azt diktálja, hogy piacot kell szerezni, és ott kell lennünk mindenhol, akkor ezt a megoldást fogjuk választani. Miután már a márka befutott, mindenki ismeri, bárhol elérhető, most a következő a célunk: hogyan lehetne ez hatékonyabban vagy olcsóbban csinálni. Itt már szóba kerülhet a tender, fel lehet szabdalni a tevékenységeket, megvizsgálni, mit lehetne tenderezni és milyen szempontok az elsődlegek. Számunkra a képesség: ha valakiben benne a van a potenciál, hogy meg tudja csinálni, akkor szóba jöhet. Sajnos azonban ma Magyarországon nem látom azt a logisztikai szolgáltatót céget, akinek egy az egyben át tudnám adni az egész csomagot. Ezért nehéz helyzetben vagyunk. A friss, rövid szavatosságú tejtermékeink szállítása, az azzal való göngyöleges problémák, a naponta meglátogatott címeknek száma, amelyeket el kell látni: mindez ma még korlát.

Ha az értékelési szempontok kerülnek szóba, a rugalmasságot és a proaktivitást látom nagyon fontosnak. Ha kiírok egy tendert, van egy elképzelésem, hogyan akarom a terméket eljuttatni A pontból B pontba, de a végén leírom, hogy nyitott vagyok egyéb javaslatokra is. A legrövidebb út az egyenes, tartja a mondás, ám lehet, hogy a partner C-n vagy D-n keresztül fogja elvinni, és meg tudja mutatni az előnyöket, hogy milyen más elképzelése van, ami olcsóbb vagy jobb. Ezt értem proaktivitás alatt. A rugalmasság ugyancsak jelentős tényező, hiszen a piac irgalmatlanul változik, mi pedig szeretnénk tovább növekedni. A kritikus tömegnek két értelmezése is lehetséges: elérem a kritikus tömeget ahhoz, hogy nyereséges legyen az üzlet, a másik pedig, hogy elértem egy kritikus tömeget, amelyet már nem vagyok képes lekezelné. Érdemes erre is figyelni, hogy milyen irányban haladunk.

És visszatérnék a legelső mondataim egyikére: ne nézünk mindent szögnek, vagy nézzük meg, milyen szerszám van a kezünkben. Szintén a megbízhatóság számít, illetve a fizikai képesség a feladat végrehajtására, tehát naponta ezres nagyságrendben látogatni szállítási pontokat, ez ma még senkinek nem megy. Ha valaki meg akar nyerni egy tendert, tesse az nálunk, annak bizonyítania kell a képességet, megbízhatóságot, rugalmasságot, az árat, amelynek alkalmazkodnia kell a piachoz, miközben ügyelni kell a minőségre is.

Lejegyezte: Kovács Eszter

Szabó Zoltán, a Ghibli Kft. ügyvezető igazgatója:

Felelősségteljes cégfejlődés magyar módra

A Szállítmányozás 2006 konferencián több előadás az Európai Unió nemzetközi vizeire kalauzolta a találkozó résztvevőit, az idén tizedik születésnapját ünneplő, olasz specialista Ghibli Kft. azonban visszavezette őket a magyar valóságba, az angol betűszók helyett a gyakorlati életbe. Szabó Zoltán ügyvezető igazgató nem arról beszélt a hozzáértő hallgatóságnak, hogyan kell a logisztikát művelni, inkább személyes tapasztalatait adta közre: a saját maga által alapított és működtetett szállítmányozó cég példáján keresztül rávilágított, hogy családi hangulatú kisvállalkozása az utóbbi évek fejlesztései során milyen fordulópontok mentén vált a hazai piac strukturált vállalatává.

A Ghibli Kft. olasz-magyar vegyesvállalatként alakult 1996-ban és öt éve már százszázalékos magyar tulajdonban van. Nemzetközi szállítmányozói tevékenysége főként Olaszországba irányul, jellemzően gyűjtőforgalomban, kisebb mértékben ömlesztett áruk szállításával. A csepeli Szabadkikötőben bérelt 6000 négyzetméteres raktárban logisztikai szolgáltatást (raktározást és belföldi szállítmányozást) végez. Emellett logisztikai tanácsadással foglalkozik, amellyel egy két éve megkezdett kutatás formájában – a Széchenyi István Egyetem Logisztikai Tanszékével karöltve – a hazai kis- és középvállalatok részére nyújt hathatós segítséget a költségeik csökkentésében és fejlődésükben.

A társaság az elmúlt évben több mint ezer aktív ügyfele megbízásait teljesítette, ezzel 21 százalékkal haladta meg az előző évi ügyfélszámot. Kiugró adat, hogy az új partnerek 92 százaléka törzsügyfél lett. A tavalyihoz képest idén újabb 33 százalékkal több fuvarfeladatot mondhat magáénak. A tíz év alatt töretlenül emelkedő árbevétel szintje ebben az évben eléri az ötvenszázalékos növekményt, jellemzőbben szólva várhatóan 21 ezer megbízás teljesítésével zárja az évet.

Mi hát a titok?

Szabó Zoltán egyedül indította vállalkozását. Megfogalmazása szerint személyisége, szemléletmódja is fejlődött a cégvezetés során. Külkereskedelmi diplomája dacára gyakran épp a gyakorlati életben nem tudta megvalósítani a tanult elméletet. Továbbképezte hát magát, és amikor úgy érezte, megtorpant álmai elérésében, nem volt rest szembenézni a kritikus területekkel és váltani, ahol szükségesnek bizonyult. Azt mondta, át kell gondolni mindent, ami működik, de az eredmény csökken; ami működik, még sincs eredmény; amiről csak hiszi, hogy működik, de valójában nem; valamint aminek működnie kellene, csak még nem gondolt rá. A 2001–2005 közötti időszak fejlesztési céljaként határozta meg a folyamatos növekedést biztosító cégszerkezet kiépítését és a termékközpontú vállalati kultúra kialakítását.

A következő lépés volt a főtevékenység, a pénzügy, a marketing és az emberi erőforrás gazdálkodás terén áttekinteni a



szakirodalom vonatkozó megállapításait. Ezt követően ugyanebbe a táblázatba foglaltatta a munkatársaival a nap mint nap ténylegesen végzett feladataikat, és szembeötlő volt a különbség a két lista között, vagyis kivilágott, milyen irányba kell elindulni. A problémafeltárás végeztével a célok és részcélok, illetve a hozzájuk kapcsolódó tudás koncentrált leírása következett, vagyis az ideális folyamatok meghatározása. Kézenfekvő módon új munkakörök kialakítására is sor került, a megfelelő és számon kérhető munkaköri leírásokkal.

Az előadó külön kiemelte a munkatársi gárda kiválasztásának fontosságát. Ahogy természetes, hogy egy gyártó cég mindent megtesz azért, hogy a lehető legkorszerűbb gépekkel dolgozzon, úgy egy szolgáltatónak a munkatársai ösztönzésével és képzésével kell törődnie, szorgalmazza a hazai gazdaságban. Ennek érdekében a cégfejlesztés során egyéni mérési és motivációs rendszereket alakított ki, heti motivációs megbeszéléseket és fejenkénti heti négy-ötórás belső képzéseket indított el. Az ügyvezető maga sem gondolta volna, de állítja: ezeknek van a legjobb hatása az eredményességre. A munkatársak nemcsak a saját területükön fejlődnek, hanem megismerve egymás feladatait, a kapcsolódási pontokat, együttesen képesek a termelékenyebb munkára.

A továbbiakban fejlesztette még a hiányzó területeket, például az ad hoc döntések helyett jövőképet és stratégiát alkotott. Tavaly pedig bevezetett egy „érzelemerősítő” kompetenciarendszert, amelynek célja a cégvezetést a meglévő munkatársakból, a meglévő és fejlesztendő képességeik alapján kiválasztani.

A változások kézzelfoghatóak: a válságos területeken történő állandó ellenőrzés és gyors reakciók mellett folyamatosan nő az árbevétel, és javul a hatékonyság. A 2004. májusi uniós csatlakozás okozta, százmillió forintos nagyságrendű bevételkiesést pár hónap alatt, októberre pótolták és elérték a korábbi nyereségszintet. Már tavaly jelentős növekedés jellemezte a Ghibli Kft.-t, ez 2006-ban a már említett ötvenszázalékos forgalomnövekedéssel és 33 százalékos feladat-szám-emelkedéssel további sikerre és megaláztatásra ad okot.

Varga Violetta

Ahmet Cay, az Intercontainer-Interfrigo SA igazgatója új projektjeikről

2007-től BILK–Constanta irányvonalat



Kiadónk novemberi konferenciáján, a Szállítmányozás 2006-on jelentette be a svájci központú Intercontainer-Interfrigo SA, hogy 2007 első felétől irányvonalat indít a Fekete-tengeri kikötő, Constanta és Budapest (BILK) között. A hazai piacon úttörőnek számító kezdeményezés indítékairól és esélyeiről, valamint a magyar vasúti áru fuvarozás sajátosságairól a vállalat igazgatójával, Ahmet Cayjal beszélgettünk.

– Az ICF vállalatcsoport magyarországi tagja, az Intercontainer Hungary vezetője, Grausz Imre éppen a konferenciánkon jelentette be, hogy a jövő év első felétől új irányvonalatunkkal – Bukarest érintésével – közvetlen kapcsolatot teremtenek Constanta és a BILK között. Mi vezetett ehhez a döntésükhöz?

– Egy hiányzó kapcsolat önmagában még soha nem elegendő ahhoz, hogy egy terméket fejlesszünk két pont vagy terület összekapcsolására, a hangsúly a hiány vagy igény mértékén van. Constanta esetében az igény talán még nem érte el a kritikus szállítási volument, de üzletpolitikánkknak megfelelően ezzel a projekttel stratégiai befektetést hajtunk végre.

A dél-európai vasúti konténerfogalomban piacvezető Intercontainer nemcsak az eddigi sikerekre alapoz, hanem új projekteket is meg kell valósítania, valamint új piacokat megcéloznia, és mindeközben kiszámítható kockázatot kell

vállalnia. Az új projekt körüli fáradozásaink távolról sem jelentik azt, hogy elhanyagolnánk a német tengeri kikötőkbe és onnan Magyarországra irányuló forgalmakat. Tudjuk, hogy ezek az irányvonalak mind ügyfeleink, mind a magunk számára változatlanul fontos lehetőséget jelentenek, amit továbbra is kiemelten kezelünk.

– Ezek szerint reményteljesnek tartják ezt az irányt. Milyen forgalmakra számítanak?

– Az európai áruforgalomra vonatkozó elemzéseink azt mutatják, hogy a jövőben az Északi-tengeri kikötők közül a közép-kelet-európai térségbe irányuló vagy onnan induló forgalmak egy része áttérrelődik a Fekete-tengeri kikötőkbe. Ezt elsősorban az idézi elő, hogy egy ideje már számos hajóstársaságnak inkább érdeke az, hogy a Fekete-tengeren keresztül szolgálja ki a magyar és a régiós piacot, tehát az igény megvan. Nem várjuk el és nem is kalkulálunk azzal, hogy már a projekt beindításakor jelentős mennyiségeket tudunk megmozgatni ezzel a vonattal, de az ICF-nél évtizedes gyakorlat az új forgalmak fejlesztése.

– Jelenleg hol tart a projekt, és mit kell tudni erről a vonatról?

– A BILK–Constanta vonat vegyesvonati rendszerben indul majd 2007 tavaszán, heti rendszerességgel. A kapacitásbevásárlásokon már túl vagyunk, jelenleg az üzemeltetési kérdések finomhangolását végezzük együttműködő partnereinkkel, a MÁV Cargóval és a román CFR Marfával. Az indítás pontos dátumáról egyelőre még nem számolhatunk be, mivel a román állami vasúttársaság még nem tette közzé a jövő évre vonatkozó díjszabásait, de reményeink szerint ez a kérdés is hamarosan tisztázódik.

A vonat operátora az ICF Basel lesz. Romániában az ügynöki tevékenységet az ICA Romania, Magyarországon pedig az Intercontainer Hungary látja el.

– A megbízóknak, árutulajdonosoknak miért jelenthet kedvezőbb alternatívát a constantai irány, illetve irányvonalat?

– A tavasszal induló irányvonalunk gyakorlatilag egy eleve előnyös megoldást tesz még vonzóbbá vagy éppen igazán kiaknázzhatóvá. Arról van szó, hogy az Északi-tengeri kikötőkkel szemben a constantai alternatíva mintegy 2-3 nappal rövidebb futási időt jelenthet. Ez egyrészt abból adódik, hogy például a Távol-Keletről érkező konténerhajók rövidebb idő alatt érik el Constanta kikötőjét, mint az Északi-tengeri kikötőket, amelyekben a jelentős forgalom miatt jelenleg torlódások vannak. A rövidebb kikötői tranzitidőn túl Constanta mellett szólhat az árelőny is, igaz, a pontos díjszabást még nem tudjuk publikálni, de meggyőződésünk, hogy ügyfeleink ezen a vonalon vonzó árakkal számolhatnak majd.

– Nem tartanak attól, hogy az Északi-tengeri kikötőkkel szemben ugyancsak alternatívát jelentő BILK–Koper vonatot gyengítí a constantai projekt?

– Ha már a tervezéskor ilyen gondolatok jártak volna a fejünkben, akkor nemcsak attól féltünk volna, hogy a koperi forgalmunkat gyengítjük, hanem attól is, hogy a meglévő „északi vonatok” forgalmát is megzavarjuk. Itt azonban tisztán kell látni, hogy bár az Intercontainer jelentős cég, mégsem mi határozzuk meg, hogy a tengeri áru hova érkezik vagy honnan indul, hanem a nagy hajóstársaságok. A mi szerepünk persze nem lényegtelen, hiszen a szárazföldi vasúti elő- vagy utófutással tesszük igazán hatékonyá, használhatóvá az olyan alternatívákat, mint például Constanta vagy



Koper. Az új irányvonatot nemcsak a BILK–Koper vonal versenytársának tekintjük, hanem a délkelet-európai piacoknak szánt kínálatunk kiegészítésének is.

– *A meglévő vonalakon várható változás?*

– Frekvenciabővítést nem tervezünk a Magyarországot érintő vonalakon, azonban 2007 közepén tervezünk elindítani egy ugyancsak új projektet: északról Sopronba. Ez a vonal összekapcsolná a fontos iparterületeket Magyarországgal és Délkelet-Európával, azon belül Bulgáriával, Görögországgal, Romániával és Törökországgal.

– *Az áruösszetételt tekintve milyen forgalmakat várnak erre a vonalra?*

– Már a projekt tervezésének kezdetén is azzal számoltunk, hogy a vegyipart tudjuk majd kiszolgálni, azon belül is a folyékony, tankkonténerekben szállítható termékeket. Erre az iparágra, illetve ezekre a termékekre számítunk a délkelet-európai piacok esetében is. Bízunk abban, hogy a projekt beindítása után fokozatosan más konténerizálható árucsoportok is felkerülnek majd a vonatra.

– *Kelet felé is nyitnának?*

– Bár Záhonyig közlekedik irányvonatunk, Magyarországról vagy Magyarország érintésével a FÁK országai felé a közeli jövőben nem lesznek közvetlen Intercontainer irányvonatok, ami elsősorban az ottani piac, illetve az európai országokkal folytatott kereskedelem bonyolultságából adódik. A forgalmak kiegyenlítetlenek, ami Magyarország esetében például azt jelenti, hogy a FÁK-országokkal folytatott kereskedelmében – legalábbis a konténerizálható árucsoportokat tekintve – jelentős, mintegy 70 százalékos a Független Államok Közösségéhez tartozó országok együttesének többlete. A vasúti fuvarozás nyelvére lefordítva ez azt jelenti, hogy az egyik irányban jóformán üresen futna a vonat. Ugyan ez a helyzet Nyugat-Európa és a FÁK országai közt, de ott a nyugati országok rendelkeznek jelentős, mintegy 95 százalékos többlettel a konténerizálható árucsoportok esetében. A FÁK-ba, vagy onnan kiinduló forgalom számára ma a Csárdás szállítási rendszert kínáljuk. Záhonyban gyűjtjük és csoportosítjuk a konténereket és továbbítjuk azokat Ukrajnába, illetve a FÁK országaiba.

– *Mindezt összevetve milyennek látja a magyar keleti kapu, vagyis Záhony esélyeit?*

– Személyes véleményem szerint a nemzetközi kereskedelem szerkezetéből adódó említett nehézségek miatt a Nyugat-Európából kelet felé tartó forgalomban Záhony nem játszik majd kiemelkedő szerepet, mivel ez az áruáramlási irány – földrajzi elhelyezkedése miatt – inkább a lengyelországi Małaszewiczenek kedvez. Záhonynak akkor juthat jelentősebb forgalom, ha a FÁK-országok piacait sikerül vasúton összekapcsolni nemcsak Magyarországgal, hanem Olaszországgal, Ausztriával és Szlovéniával is. Egy ilyen összesített háttország és a két terület összefűzése már jelentősebb áruforgalmat adna.

– *Délkeleti irányban meglehetősen aktívak. Ennek mi az oka?*

– A balkáni térség gazdasága, főként a román és a bolgár gyors ütemben fejlődik és egyre szorosabban kapcsolódik az európai vérkeringésbe, a dinamikus fejlődés még inkább igaz a török gazdaságra. Ez egyben azt is jelenti, hogy a Sopronból induló és ezeket az országokat érintő vonataink jól prosperálnak, de a vasúti infrastruktúra és szolgáltatások terén még van mit fejleszteniük az érintett országoknak. A magunk részéről azzal tettük zökkenőmentessé vonataink e térségben való üzemelését, hogy a török–bolgár, a bolgár–szerb és a magyar–szerb határokon saját személyzettel rendelkező forgalom-felügyeleti irodákat nyitottunk, amelyek révén a nap 24 órájában közvetlenül is jelen tudunk lenni a vonatainkat, illetve azok rakományát érintő folyamatoknál, így például a vámkezelésnél. Ez utóbbi kérdésben is sikerült egy véleményem szerint meglehetősen jó megoldást bevezetnünk: korábban a megbízóink – ügynökségek bevonásával – maguk intézték a vámkezelést, most az ICF elvégzi az ügyfelek helyett, amennyiben azok erre megbízást adnak, és 80-90 százalékban élnek is ezzel a lehetőséggel. Ennek végeredménye az, hogy míg korábban egy-egy határátkelőhelyen 4-6 órára volt szükség a vámkezelés elvégzéséhez, most ez a procedura mindössze 30 percet vesz igénybe, ami a vonataink futási idejét jelentősen csökkentette.

Szabó Márton

Irány a Balkán, nem balkáni módon

Új helyen a Lando Hungária Kft.



Igen mozgalmasan teltek az év utolsó hónapjai a jövő májusban már ötödik születésnapját ünneplő Lando Hungária Kft. számára. Augusztusban új irodába költözött a cég, és még idejük sem volt megszokni az új környezetet, máris felpörgött a munka. Az év végi hajrá előtt már szinte biztos, hogy az idei forgalmuk 30 százalékkal meghaladja a tavalyit, mondja Újlaki Éva ügyvezető igazgató.

– Tulajdonképpen kinőttük a régi irodánkat, ezért amikor az irodaház új tulajdonosa közölte, hogy az épület felújítása során a mi szobáinkat is átalakítják, inkább új iroda után néztem – meséli a nyár nagy eseményét Újlaki Éva.

Az újpesti tűzoltósággal szemközti irodaházban valóban jobb, modernebb körülmények között dolgozhat a Lando magyar csapata. Az ügyfelektől kapott visszajelzések szerint is szebb, tágasabb az új iroda, teszi hozzá az ügyvezető. Ezt én is csak megerősíteni tudom, vetem közbe, de ezzel túl is lépünk a költözésen és a cég idei eredményének alakulását vesszük górcső alá.

Talán az Európai Unió bővítésének előszeleként, talán más miatt, de 2006-ban nagyon felfutott a román gyűjtőforgalom, amit az bizonyít a legjobban, hogy a tavalyi heti egy helyett idén már két menetrendszerinti járat indult Bukarestbe. Nemcsak a Magyarországról induló áruk mennyisége nőtt meg, hanem a Lando testvércégektől beszállított és Romániába tartó rakományoké is, amelyeket a BILK-ben bérelt raktárban gyűjtenek össze, majd átrakás után visznek tovább.

A megnövekedett forgalom kielégítésére az anyacég három új kamiont vásárolt, amelyeket a szlovák Landónál helyeznek el, de a magyar igényeket is kiszolgálják majd. Az ügyfelek száma

a tavalyi 150-ről 180-ra emelkedett, ami miatt további alvállalkozókkal szerződött a Lando Hungária. Így már több száz a cégnek dolgozó alvállalkozók száma. Az újabb igények és tervek miatt szinte biztos, hogy ez a fuvarozói kör még tovább bővül.

A tavalyi év végének újdonsága volt a balti gyűjtőforgalom beindítása. Itt a heti menetrendszerintiről az egyedi járatra tértek át a külföldi testvércégek igényének csökkenése miatt. Viszont ezt fogja kiváltani a januárban heti rendszerességgel induló szerb gyűjtőjárat. Belgrádig biztosan lemennek majd a kocsik, de Szerbia mellett Montenegrót és Crnogorát is megcélozzák. Erre már meg is találták az alkalmas partnert egy belgrádi székhelyű, német érdekeltségű gyűjtőcégekben, amely már várja az első autót. Természetesen itt is jelentős súllyal bír a többi Lando-cégtől érkező szállítmány, amit a román forgalomhoz hasonlóan a BILK-ben gyűjtenek és visznek tovább. A balkáni „terjeszkedés” tulajdonképpen amolyan előremenekülés, jegyzi meg Újlaki Éva, hiszen Románia és Bulgária 2007. januári uniós csatlakozása biztosan átrendezi a piacot. A román forgalomban pedig jelentős szerepet játszott a vám, amely értelemszerűen pillanatokon belül megszűnik, és nem lehet tudni, hogy milyen új versenytársakkal kell majd megküzdeni a csatlakozás után kitaruló piacon.

A következő esztendőben a Lando-csoportban jelentős informatikai fejlesztést irányzott elő az anyacég. Ennek eredményeként az esseni központi szerveren tárolják majd minden képviselő adatait és ebben az adatbázisban megtalálható lesz az összes partner fuvarja. Az új Lando-szoftvernek köszönhetően pedig a megbízások, rendelések, visszaigazolások és számlák formája egységes lesz.

Novemberben a Lando Hungária forgalma már meghaladta a 2005-ös félmilliárdot, ami azt jelenti, hogy az év végéig a tavalyihoz képest mintegy 30 százalékos növekedés várható. Ha ez a fejlődés nem törik meg, akkor újabb költözés elé néz az igazgatónő. Ugyanis a szemközti irodára opciójuk van, és ha újabb üzletkötő(ke)t kell csatasorba állítani, akkor Újlaki Éva átadja a jelenlegi helyét. De ennek a költözési macerának valószínűleg ő örülne a legjobban.

F. Takács István

Landóval az európai utakon

A LANDO GmbH Nemzetközi Szállítmányozási és Fuvarozási Tanácsadó Társaság 1997-ben alakult. Az alapító tagok már ekkor is 12 éves tapasztalattal rendelkeztek a kelet- és dél-európai fuvarok területén. Gyorsan kiépítették és megerősítették a térségbeli szállításokat lehetővé tevő infrastruktúrát, képviseltekkel és társult cégekkel.

A cégfejlődés talán legjelentősebb állomásaként gazdasági kapcsolatot alakítottak ki egy aacheni családi vállalkozással, a Hammer-csoporttal. Mintegy 300 gépjárművével, 400 munkatársával és csupán Aachenben csaknem 50 000 négyzetméter raktár- és rakodófelületével a Hammer-csoport a lehető legjobban felkészült a logisztika és a szállítás naponta változó kihívásaira. Az aacheni székhely jelenti az összeköttetést Észak-, Dél- és Nyugat-Európa között, valamint a Landón keresztül Kelet- és Dél-Európa irányába.

Újabb lépcsőfokot jelentett tíz közepes expedíciós és logisztikai vállalkozás összefogása, az Econ GmbH. A tagok gazdaságilag is összekapcsolódva működnek együtt, hogy érdekeiket egyesítsék a FÁK-államokkal folytatott kereskedelemben. Az Econ Németországból/Nyugat-Európából a hamburgi, esseni és stuttgarti gyűjtőpontokról naponta induló gyűjtőárúk, valamint rész- és komplett rakományok szállítását vállalja. Moszkvai képviselőjükkel, a Noke céggel vannak jelen a térségben és rajta keresztül igény szerint tartani tudják a kapcsolatot az oroszországi beszállítókkal.

A magyar képviselet, a Lando Hungária Kft. 2002 májusában alakult Újlaki Éva (ügy)vezetésével. Az Európai Unió 2004. május 1-jei kibővítése a fuvarpiacot átalakította, ami Magyarország, valamint a többi EU-tagállam között a korábbinál kedvezőbb díjak megjelenésében nyilvánult meg. Az unió bővítésével a magyar iroda még jelentősebb szerepet kapott, mivel Magyarország keleti határa egyben az EU keleti határa is. Ez az egyik záloga az idén új irodába költözött Lando Hungaria Kft. (1046 Budapest, Kiss Ernő u. 3., Tel.: +36 1-231-0956, Fax: +36 1-231-0957, e-mail: info@lando.hu) fejlődésének.

Kedvezményes előfizetési akció

MAGYAR KÖZLEKEDÉS: NAVIGÁTOR:

- a szakma mértékadó hetilapja
- közlekedéspolitikai
- közút, vasút, hajózás, légiközlekedés, logisztika, szállítmányozás
- 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:

Kovács Eszter

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.

MÁV KOMBITERMINÁL

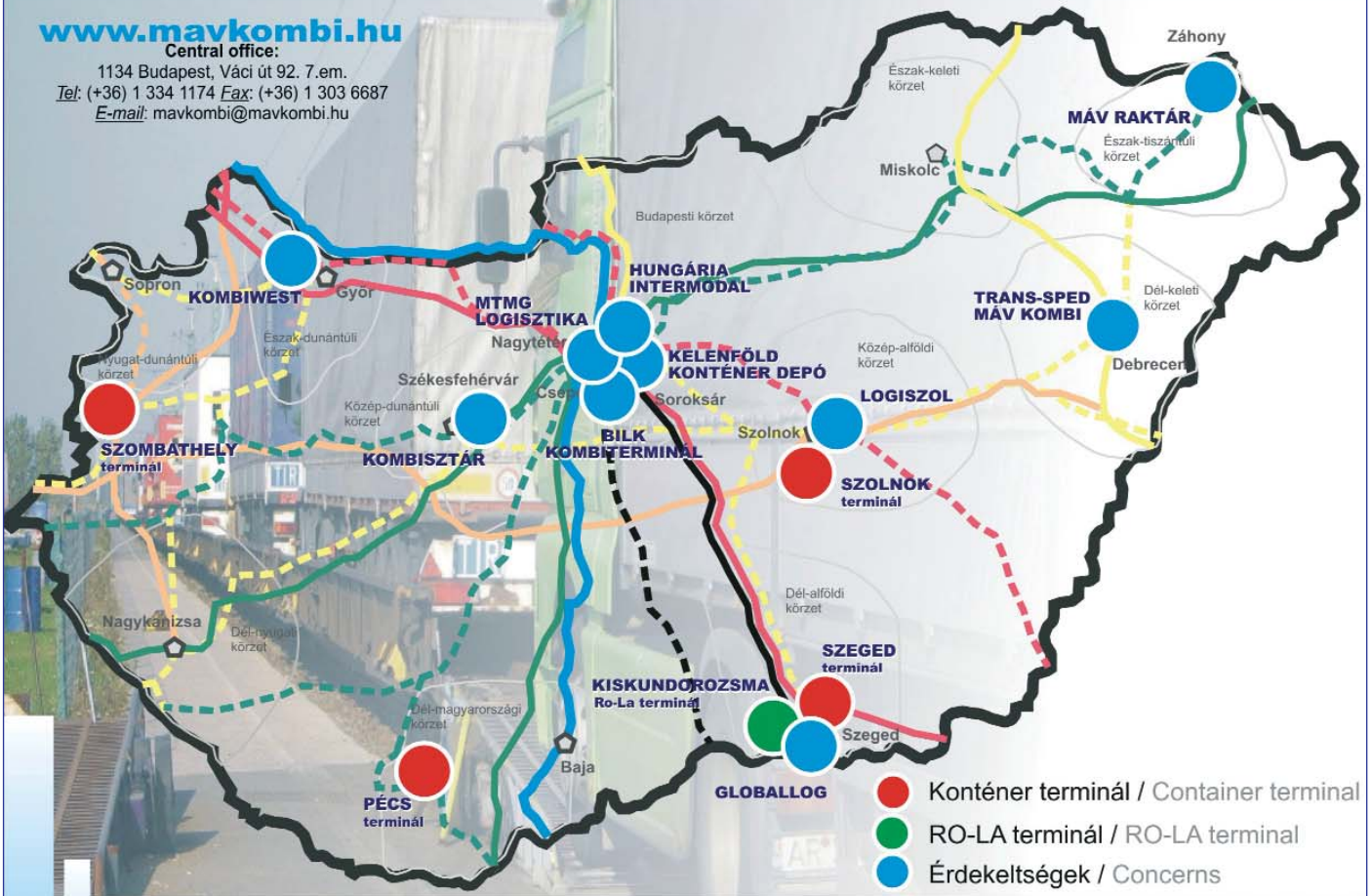
www.mavkombi.hu

Central office:

1134 Budapest, Váci út 92. 7.em.

Tel: (+36) 1 334 1174 Fax: (+36) 1 303 6687

E-mail: mavkombi@mavkombi.hu



KOMBISTAR Kft.
Tel: (+36) 22 522 222 Fax: (+36) 22 522 227
E-mail: kombistar@invitel.hu



T.S.M. TRANS-SPED MÁV KOMBI Kft.
Tel: (+36) 52 416 281 Fax: (+36) 52 416 281
E-mail: tsm@trans-sped.hu



KELEPFÖLD KONTÉNER DEPÓ Kft.
Tel: (+36) 1 289 6110 Fax: (+36) 1 289 6111
E-mail: kelendep@t-online.hu



KOMBIWEST Kft.
Tel: (+36) 96 314 775 Fax: (+36) 96 314 775
E-mail: kombiwest@t-online.hu



BILK KOMBITERMINÁL Rt.
Tel: (+36) 1 289 6000 Fax: (+36) 1 289 6060
E-mail: bilkkombi@bilkkombi.hu

MÁV KOMBITERMINÁL



LOGISZOL Kft.
Tel: (+36) 56 503 861 Fax: (+36) 56 503 861
E-mail: logiszol@ph.szolnok.hu



GLOBALLOG Kft.
Tel: (+36) 62 557 500 Fax: (+36) 62 557 500
E-mail: szlik@vnet.hu



MC RO-LOG Kft.



MTMG LOGISZTIKAI Rt.
Address: 1012 Budapest, Logodi u. 34/A.



MÁV RAKTÁR Kft.
Tel: (+36) 45 525 073 Fax: (+36) 45 425 022
E-mail: titkarsag@mavraktar.hu



HUNGÁRIA INTERMODAL Kft.
Tel: (+36) 1 289 6171 Fax: (+36) 1 289 6172
E-mail: libor.biro@intermodal.hu

MÁV CARGO
group



1996

2006

MÁV KOMBITERMINÁL

KRÓNIKA



MÁVCARGO 

Kozák Tamás, a MÁV Cargo vezérigazgatója:

Tíz esztendő

Jubilál a MÁV Kombiterminál. Tíz éve alakult és tette meg első lépéseit a hazai piacon. Megalakulásával, a kft. létrejöttével mindenképpen új fejezet kezdődött a magyar vasút történetében. Az ugyancsak jubiláló, tizenöt éves múltra visszatekintő hazai kombinált fuvarozás ún. zászlóshajója, a MÁV Kombiterminál is különös értéket képvisel. A kilencvenes évek politikai és szakmai átalakulásainak időszakában felismerték a Ro-La forgalom jelentőségét, és a hazai társvállalatokkal együttműködve megteremtették az üzemeltetés korszerű, európai színvonalú és az európai forgalomhoz kapcsolódó rendszerét, amely az évek során elnyerte a hazai és külföldi szakemberek elismerését.

Tisztelet és elismerés illeti a MÁV akkori vezetőit, különös tekintettel Sipos Istvánt, a tragikusan elhunyt vezérigazgatót, hiszen az akkori lehetőségekkel élve, az első pillanattól kezdve támogatták a kombinált fuvarozás hazai megvalósítását, és nekik köszönhető a MÁV Kombiterminál létrejötte is. A társaság vezetése, amelyet most már tíz éve Kiss Gyula ügyvezető igazgató sikeres, lelkiismeretes és elismert munkája fémjelez, élt a lehetőséggel, és egyike azoknak a MÁV Cargo-cégeknek, amelyeket a szakmai élvonalban tartunk számon. A MÁV Kombiterminál ma már az európai vasúti család ismert és elismert tagvállalata.

Ha visszatekintünk a tíz esztendő jelentős állomásaira, számtalan meghatározó eseményre emlékezhetünk, legyen annak akár Józsefváros, Budafok, Soroksár, Székesfehérvár vagy éppen Kiskundorozsma a színhelye. A jubileum arra is módot és lehetőséget biztosít, hogy a jó hangulatú sztorizások mellett a tíz esztendő legfontosabb eredményeit is felidézzük. A kezdeti évek ún. hősi korszaka után, a kombinált fuvarozás alapfeltételeinek megteremtése és az egyre sikeresebb üzemeltetése után a háború utáni magyar közlekedés egyik legfontosabb létesítményének megvalósításában is meghatározó szerepet vállalt a MÁV Kombiterminál.

Öt éve, 2001 decemberében írták alá – többek között a MÁV és a MÁV Kombiterminál részvételével – a BILK alapítólevelét, a központ ma már büszkeségünk és Közép-Európa legmodernebb kombiterminálja. Ilyen és ehhez



hasonló vállalkozásoknak és létesítményeknek köszönhető, hogy a MÁV Kombiterminál – érdekeltségeivel, leányvállalataival együtt – önálló csoport a MÁV Cargo Groupon belül. A MÁV Cargo Group vezetése támogatja a MÁV Kombiterminál fejlesztési elképzeléseit, mivel azok összhangban van-

nak a MÁV Cargo-csoport célkitűzéseivel.

Elismerés és tisztelet illeti a jubiláló MÁV Kombiterminál vezetőit, dolgozóit és mindazokat a partnereket, kollégákat, akik munkájukat segítették az elmúlt években. Meggyőződésem, hogy a sikersztóri folytatódik.

Kiss Gyula, a MÁV Kombiterminál Kft. ügyvezető igazgatója:

Emlékezetes évek

Arra a napra még ma is emlékszem. Behívatott az akkori vezérigazgató, és olyan megbízást adott, amelyet már vártunk, vártam, hiszen – hogy úgy mondjam – a „levegőben lógott”, de hogy rám gondolt, annak nagyon örültem.

Nagyon sokat segítettek az induláskor a vasút akkori vezetői és úgy gondolom, hogy ők is büszkék lehetnek erre a tíz évre.

Megbízta a vasúti konténer- és a Ro-La terminálok privatizációjának előkészítésével, az önálló üzemeltetési koncepció kidolgozásával, amelyről a MÁV igazgatósága és a minisztérium döntött. A koncepció elfogadása után megalakult a MÁV Kombiterminál, és én lettem az ügyvezető igazgató.

Ennek már tíz éve. Úgy gondolom, hogy valamennyi év emlékezetes, hiszen aki áttekinti krónikánkat, meggyőződhet arról, hogy eseménydús évtizedet zárhatunk. Ha leegyszerűsítem mindazt, ami az elmúlt tíz évben történt velünk, akkor úgy összegezhethetném, hogy volt egy BILK előtti, és egy BILK utáni korszakunk. Természetesen igazságtalan lenne ez az összegzés, még akkor is, ha vitathatatlan: a BILK megvalósítása kiemelkedő esemény a magyar vasút történetében.

Úgy érzem, amíg élek, büszke lehetek arra, hogy az első pillanattól kezdve az ünnepélyes átadásig részt vettem a BILK megvalósításában. Ha meglátom a kombiterminált, valamint a Waberer's-központot, mindig összeszorul a szívem, és az jut eszembe, hogy öt éve ez még kukoricaföld volt. A tervezés, a kivitelezés, majd a beüzemelés időszaka persze nem volt egy fátylós menet, de mint mondani szokták: ma már csak a szépre emlékezem.

Megnyugtató számomra, hogy országos hálózatot üzemeltetünk, és létesítményeink korszerű, európai színvonalú berendezésekkel rendelkeznek. Informatikai rendszerünk megfelel a követelményeknek, és ISO-minősítésünket a rangos Germanischer Lloyd tanúsította. Kereskedelmi és műszaki kezdeményezéseink elnyerték partnereink elismerését, és erre különösen büszke vagyok.

Hogy melyiket említsem? Számomra mindenképpen emlékezetes a Szombathelyről indított első rotterdami irányvonat, vagy a Józsefvárosból indított kosaras Ro-La vonat.



A BILK Kombiterminál vezérigazgatói tisztsége mellett betöltöttem a MÁV Kombiterminál ügyvezető igazgatói tisztségét is. Amikor a MÁV Cargo vezetése megtisztelt bizalmával és felkért a kombi program vezetésére, nem tagadom, fájt a búcsú, viszont nagy öröm és megtiszteltetés számomra, hogy újabb és újabb fejlesztési projektek megvalósítására kaptam megbízást.

A jubileum persze kötelez is, nem beszélve arról, hogy a piaci helyzet is állandóan változik. Hazánk uniós csatlakozása új helyzetet teremtett a kombinált fuvarozás számára. Ennek figyelembevételével módosult a stratégiánk is. Dolgozunk azon, hogy hazai háló-

zatunk a közeljövőben az első külföldi terminállal bővüljön. Ezzel párhuzamosan kiemelt szerepet kap Záhony fejlesztése is. Tízéves mérlegünk legnagyobb sikere, hogy ma már a dinamikus fejlődő MÁV Kombi-csoportról beszélhetünk, amely élvezi a tulajdonos MÁV Cargo Group vezetésének bizalmát, és élhet a group adottságaival is. Jövőnk így biztosított.

Számomra az is nagy öröm, hogy kitűnő kollégákkal dolgozhatok, és ez a kollektíva jelenti a garanciát arra, hogy az elkövetkező években-évtizedekben hasonló sikerekkel bővül krónikánk.

Rajtunk nem fog múlni.



Érsek Ákos, Szűcs Lajos, dr. Csaba Attila és Kozák Tamás az elnökségben

Jubileumi kombikonferencia

Több mint százan vettek részt a MÁV Kombiterminál megalakulásának 10. évfordulója tiszteletére rendezett konferencián és fogadáson november 30-án. A budapesti Hotel Corinthia Aquincum különtermében a partnercégek és érdekeltségek vezetői köszöntötték az „ünnepeltet” és rövid előadásokban vázolták a kombinált fuvarozás múltját, jelenét és jövőjét. Több előadó is kijelentette: a jövő a kombinált fuvarozásé.

A levezető elnök, Csaba Attila köszöntőjében felidézte a kombinált fuvarozás hazai történetének legfontosabb állomásait, majd sorra szólította a pulpitusra az előadókat. Kozák Tamás, a MÁV Cargo vezérigazgatója kifejezte örömét, hogy ilyen széles körben ünnepelhet a MÁV Kombiterminál. Mint elmondta: a cég jó helyen, jó időben jött világra, hiszen megalakulásakor a költségvetés komolyan támogatta a kombinált fuvarozást. Ez a szállítási mód az unióban is kedves gyereknek számít, ezért a jövője is biztosított. A jövő arról szól, hogy költséghatékony megoldásokat kell keresni, ezért nem a különböző szállítási módok versengenek egymással, hanem a megbízók igényei szerint összeállított csomagok. Kozák Tamás szerint a hazai fuvarozók számára

a legnagyobb kihívás most Románia és Bulgária uniós csatlakozása, hiszen ők eddig a szűkös kontingens miatt használták a Ro-Lát, de ez a kényszer január 1-jével megszűnik számukra. Tovább kell erősíteni az együttműködésünket Szlovákiával és Szlovéniával, emellett újfajta együttműködés szükséges az infrastruktúra-szolgáltatók és az operátorok között, valamint a közúti és vasúti fuvarozók között is annak érdekében, hogy a kombinált fuvarozásban egy új aranykor következzen be.

Kovács Imre, a MÁV Cargo vezérigazgató-helyettese felelevenítette, hogy a MÁV Kombiterminál megalakulásakor az első években kemény pozicionálási harc folyt, mindenki védte a maga területét. Az elmúlt tíz évben azután a Kombiterminál a MÁV áru fuvarozási területének meghatározó cége lett, hiszen ő biztosítja az infrastruktúrát. Kovács Imre kifejtette: a szállítási módok közötti küzdelemben az ár egyre kevésbé meghatározó, pluszszolgáltatásokkal kell operálni, hogy elnyerjék az ügyfelek kegyét. Szoros együttműködésre van szükség a logisztikai piac szereplői között. A vezérigazgató-helyettes stratégiai céljaik között említette a piaci és területi lefedettség növelését, az országos logisztikai hálózat kibővítését, partnerek keresését a szomszédos országokban.

Szűcs Lajos arról beszélt, hogy az unió hosszú távon 7-8 százalékos növekedéssel számol a kombinált fuvarozás területén. Bebizonyosodott, hogy a gazdaság fejlődésétől nem lehet elszakítani a szállítást, azaz az előbbihez szervesen hozzájárul az utóbbi fejlesztése is. A Gazdasági és Közleke-

dési Minisztérium fősztályvezetője szerint a kis cégek nem fogják bírni a kiélezett versenyt, csak azok maradhatnak a piacon, amelyek komplex szolgáltatást képesek nyújtani a megbízóknak. A Ro-La szállítási módozatot addig mindenképpen fenn kell tartani, amíg nem alakítanak ki egy hatékonyabbat, ez azonban még évekbe telhet, addig pedig a kormány feladata a támogatás. Szűcs Lajos hozzátette: az unió tervei között szerepel, hogy 2009 és 2012 között fokozatosan bevezeti a használatarányos útdíjfizetési rendszert, amely csökkenti majd a vasút hátrányát a közúttal szemben. Ennek természetesen nem örülnek a közúti fuvarozók, de a versenyt mindenki számára egyenlővé kell tenni. A fősztályvezető azt is bejelentette: a kormány kiemelten fontosnak tartja Záhony térségének komplex fejlesztését, a területet Magyarország „szárazföldi kikötőjeként” kezelik, és a minap a kormányülésen jóváhagyták egy miniszterelnöki megbízott kinevezését. Kálnoki Kis Sándor 2007. január 1-jén kezdi meg tevékenységét, kinevezése két évre szól. Feladatai – többek között – a Záhony Különleges Gazdasági Övezet fejlesztési feltételeinek meghatározása és arról előterjesztés készítése a kormány részére, a fejlesztések kormányzati végrehajtásának elősegítése, a térség gazdasági fejlődésének előmozdítása, a kormányközi kapcsolatok segítése, illetve az övezet fejlődését segítő operatív tevékenység lesznek.

Érsek Ákos, a MÁV kormányzati kapcsolatok igazgatója előadásában az amerikai vasúti szállítás sikerét mutatta be. Elmondta: az 1980-as években a tengerentúlon is stagnált ez a szállítási mód, ekkor azonban magántőke áramlott ide, ettől kezdve pedig erőteljes fejlődés indult meg az ágazatban. A konténerszállítás egyre jelentősebb, és a jövőben még tovább növekszik a szerepe. Érsek Ákos szerint a kormánynak támogatnia kell az összehangolt logisztikai fejlesztéseket, be kell vezetnie a használatarányos útdíjat, hogy csökkentsen a vasúti, illetve a kombinált szállítás versenyhátrányát a közúttal szemben.

A konferencia résztvevői ezután az új tagállamok, Románia és Bulgária január elsejei belépésének a Ro-Lára, ezen belül is a hazai tranzitforgalomra gyakorolt várható hatásáról hallottak elemzést Tomcsányi Istvántól. Az eddig alkalmazott engedélykorlátok megszűnésével a tranzit kamionforgalom megduplázódására számítanak, és erre a növekményre hazánk közúti infrastruktúrája nem felel meg. A Hungarokombi vezetője ugyanakkor leszö-



gezte: a hazai Ro-La vonatokat igénybe vevő kamionok száma még mindig nem fogja elérni azt a mennyiséget, hogy a Ro-La fuvarozás gazdaságos legyen. Egy KTI-tanulmány számításai szerint a jelenlegi Ro-La forgalom közútra terelődésének hatásaként évente 4,8 milliárd forint kár keletkezne. Feltette tehát az alapvető kérdést: milyen intézkedésekkel kerülhet el a drasztikus visszaesés? Válaszában a közúti fuvarozás externális költségeinek jelentős szerepet tulajdonított, ezekről a kombinált fuvarozás költségeivel összehasonlítva még 2010-re is előrejelzést adott. Hasonlóképpen elemzte azt is, hogy miként lehet befolyásolni a Ro-La közlekedés motivációját például a magyar útdíj jövő évi bevezetése esetén, amit kombitársaság képviselőjeként minden lehetséges fórumon erőteljesen szorgalmaz. EU-konform üzemeltetési támogatás mellett az optimális költségviszonyok kialakításán fáradozik, hogy a kamionok vasúti szállítása ne legyen drágább, mint a közúton történő áru fuvarozás változó költsége. Az úthasználati díj célszerű mértékét kamiononkénti és kilométerenkénti 0,25 euróban határozza meg, amelynek tíz százalékát a Ro-La üzemeltetési támogatására lehetne elkülöníteni. Szükséges még összehangolni az intézkedéseket a szomszédos országokkal, mérsékelni a vasúti díjak hatását, javítani a vasúti szolgáltatás minőségét, következetesen ellenőrizni a vezetési és pihenő időt, valamint szervezett formában felvilágosítani a társadalmat, hogy a kombinált szállítás valójában a lakosság közérzetének javulását és a döntéshozók elismerését eredményezi.

A Hungária Intermodal Kft. új operátor az európai kombinált fuvarozási piacon, amelyet az alapítók azzal a határozott céllal hoztak létre, hogy rövid idő alatt piacvezető legyen a magyar vasúti kombinált fuvarozási piacon, magas szintű szolgáltatást nyújtva megbízóinak. Bíró Tibor ügyvezető igazgató megfogalmazása szerint ez volt a nagy európai vasúttársaságok válasza a változó kihívásokra. A MÁV Cargo-csoportba tartozó vállalkozás jelenleg heti 28 irányvonattal bonyolít kísérletlen kombinált fuvarozást, e vonatrendszereket a hazai antennahálózattal együtt az előadó részletesen ismertette az ünnepi ülésen.

Más jellegű tájékoztatót tartott dr. Berényi János a Szegedi Kombiterminál jövőjéről, hiszen abban a térségben meghatározó a logisztika és a városfejlesztés együttes kihívása. A jubileumhoz kapcsolódóan a KTI vezetője először méltatta a MÁV Kombiterminál Kft. innovatív kezdeményezését, amellyel tanulmányt rendelt a KTI-től – bevonva a MÁV Tervező Intézet Kht.-t – a jelenlegi kötöttségek és lehetőségek feltárására. Pillanatnyilag két objektumban, a Szeged-Tisza teherpályaudvaron és Kiskundorozsmán, a Ro-La Terminálon folyik kombinált fuvarozási tevékenység. Szeged megyei jogú város elkötelezett híve a nyugati logisztikai tengely megvalósításának, amelyhez logisztikai központ, konténer- és Ro-La terminál, kikötő, repülőtér és egy külső elkerülő út szükségeltetnek. A SZILK a beruházás ez év májusi kezdetével a megvalósulás útjára lépett, foglalmazott a tagozatvezető. A regionális logisztikai központ 42 hektár területen, Szeged határában az M5 autópálya, az M43-as autópálya és a nyugati elkerülő út találkozásánál épül három ütemben, 2 milliárd forintos beruházás keretében.

Kérdéses még, hogy hová kerül a kombiterminál. Mindhárom felmerült valós lehetőséget áttekintette az előadó, egyenként felsorakoztatva azok előnyeit s hátrányait. Összefoglalva megállapította: a városrendezési szempontok már a közeljövőben kikényszerítik a Szeged-Tisza teherpályaudvar területének feladását, az áruforgalmi létesítmények – köztük a konténerterminál – kitélepítését. Ez egyben lehetővé teszi, hogy a város keleti oldalán egy logisztikai tengely jöhessen létre, ami nagymértékben tehermentesíteni fogja a város belső területeit a nemkívánatos teherforgalomtól. A kombiter-



minál létesítése szempontjából figyelembe vehető két új helyszín mindegyike Kiskundorozsma állomáshoz kapcsolódik, a vasúti kiszolgálás is az állomásról biztosítható. A közúti kapcsolat szintén mindkét esetben kedvezően oldható meg. A konténerterminál Kiskundorozsma állomásra telepítése mellett szóló érvek közül legfontosabb a Ro-La terminál megléte, a kombinált forgalom koncentrálása, a Ro-La terminál infrastruktúrájának használati lehetősége, ami gazdaságosabb üzemeltetési költséget jelent. A SZILK-be történő telepítést leginkább a logisztikai és kombinált fuvarozási szolgáltatások koncentrálása indokolja. Ugyanakkor ellene szól a területszerzés és az infrastruktúra kiépítésének költsége, valamint a kiszolgálás helyszíneinek szétválása. A tanulmány készítőinek az a véleménye, hogy a kombiterminál optimális helye a Ro-La terminál mellett van.

Philippe Mangeard, a francia Modalohr, a Lohr cégcsoport kombinált vasúti-közúti szállítással foglalkozó leányvállalatának elnöke ismertette cége tevékenységét. A Lohr csoport Strasburgban székel, 100 hektár területen 2000 embert foglalkoztatnak. A Lohr erőssége a gépjárműszállító eszközök, a harcászati-védelmi berendezések, a közösségi közlekedési eszközök, valamint a kombinált közlekedés.

A Modalohr 1992-ben indított egy vasúti projektet kísérletlen csereszekrény szállítására egy újféle rakodási móddal és új terminál hálózati rendszer kiépítésével. A kísérleti üzem a Torino-Lyon-tengely alpesi szakaszán épült ki, és 2003 óta lehet igénybe venni. A rakodási technológia lényege, hogy a vasúti szerelvény valamennyi kocsját egy időben lehet megrakni, illetve kirakni. A teherautó felhajt egy, a vasúti kocsin keresztbe fekvő tepsire, amelynek végén a vontató leakad és a tepsit, rajta a csereszekrényvel befördítják a vasúti vagonba. A kirakás során a tepsit kifordítják, a vontató ráakad a csereszekrényre, és már indulhatnak is tovább, miközben rakodhatják a vagont visszaútra. A rakodóvágány hosszától függően akár óránként egy vonat kezelése is megoldható ezzel a technológiával. A Modalohr egyrészt a berendezések gyártásával és kiépítésével foglalkozik, de részt vesznek a terminálok fejlesztésében, üzemeltetésében is. A társaság egyik célkitűzése az ilyen vonatokat kezelni képes európai terminálhálózat kiépítése. Mangeard úr ennek megfelelően a technológiát népszerűsíteni érkezett Magyarországra.

10 éves a MÁV Kombiterminál



Dióssy Gábor köszönti a jubiláló MÁV Kombiterminál ügyvezető igazgatóját, Kiss Gyulát és a társaság partnereit, a jubileumi fogadás vendégeit

10 éves a MÁV Kombiterminál. Ebből az alkalomból jubileumi konferenciát és fogadást rendezett a társaság a Hotel Corinthia Aquincum különtermében. A magyar vasúti kombinált fuvarozás meghatározó cége és érdekeltségei a rendkívül színvonalas szakmai konferencián a felkért előadók közreműködésével áttekintették a piaci helyzetet és a jövő feladatait. A tulajdonos MÁV Cargo vezetői és a szakma ismert személyiségei tartottak előadást a Magyar Közlekedési Kiadó által szervezett november 30-i Kombi konferencián.



A jó hangulatú fogadáson Dióssy Gábor, a MÁV Cargo Zrt. elnöke mondott pohárköszöntőt. Kiss Gyula ügyvezető igazgató elismerő oklevelet adott át a munkájukat segítő társaságok vezetőinek. Az emlékezetes estén azzal búcsúztak a vendégek,

hogy rövidesen a BILK 5 éves születésnapján találkoznak, de addig is: boldog születésnapot, MÁV Kombiterminál!

Elismerő oklevélben részesültek: MASPED-Schenker Kft., Raaberlog Kft., Intercontainer Hungary Kft., Hungarokombi Kft., Hungarocargo Kft., Kelenföld Konténer Depo Kft., MAHART Container Center Kft., MULTICONT ZRt., MSC Magyarország Kft., MAERSK Hungary Kft., MERIDIAN Kft., Magyar Közlekedési Kiadó Kft.



A jubileumi fogadáson a Four Fathers együttes adott műsort



Káldor László, Péchy László, dr. Molnár Gábor és Nyemecz Zoltán a fogadáson



Érsek Ákos, Rácz Gábor, Kiss Gyula és Dióssy Gábor



Philippe Mangeard, a Modalohr elnöke a vendéglátók körében

Bővülő forgalom

Panalpina nyílt nap – először

A Panalpina Magyarország Kft. a vecsési Airport Business Parkban lévő telephelyén november 30. és december 1. között első ízben rendezett nyílt napokat. Az eseménynek – amelyet mintegy száz látogató keresett fel – kellemes környezetet kölcsönzött a karácsonyi hangulatban berendezett vendégsátor. A Panalpina meghívott partnerei mindennapos, vagyis munkahelyi környezetükben ismerhették meg a cég alkalmazottait, bepillanthattak a szállítmányozás folyamataiba, a finom ételeket és italokat is rejtő sátorban pedig kötetlen formában azért üzleti beszélgetésekre is adódott alkalom.

A légi és tengeri szállítmányozással foglalkozó és világszerte több mint 80 országban 500 saját irodával rendelkező, mintegy 14 000 alkalmazottat foglalkoztató vállalat magyarországi képvisellete, illetve telephelye is jelentős fejlődésen ment át az elmúlt esztendőben. A 2004-es beköltözés óta megnyitotta saját, TAPA „A” minősítésű raktárát, emellett pedig saját vámügynökséget, önálló, operatív légi és tengeri irodát működtet. A rendezvény megnyitóján *Robert Burger*, a Panalpina Magyarország Kft. ügyvezető igazgatója röviden értékelte az elmúlt két év eredményeit, amelyekkel kapcsolatban elmondta: „a fejlődést a markáns piaci jelenlét valamint a globális partnerek forgalmának és számának növekedése, a kitaró értékesítői munka és az elszánt, rugalmas szakemberekből álló alkalmazotti bázis biztosítja”.

Katkics Attila, a cég értékesítési területének vezetője arra hívta fel a figyelmet, hogy a Panalpina idén nyár óta a légi operatív osztály mellett saját tengeri osztállyal áll megbízóik rendelkezésére. Az új szervezeti egység



olyan szolgáltatásokat kínál, mint például a saját, közvetlen gyűjtőkonténer Koperen keresztül, menetrendszerinti indulásokkal a jelentős távol-keleti gazdasági központokból vagy a regionális beszerzés, első osztályú hajóstársaságokkal és garantált hajótérrel. Az értékesítési vezető beszámolt arról is, hogy a rohamléptekben fejlődő román és bolgár piac is a magyarországi iroda hatáskörébe tartozik. E piacok adta lehetőségek kiaknázását hamarosan

megkezdi a cég. Az előkészületek már a végső fázisban vannak, sőt a nagyváradi irodában már most is folyik operatív munka, bár az ottani – a magyarországi tapasztalatok alapján szervezett – értékesítési csapat csak a jövő évtől, vagyis 2007-től lendül munkába. *Katkics Attila* a rendezvény megnyitóján elmondta: az elmúlt évben a magyarországi Panalpina növekedést könyvelhetett el és ügyfélkörük is bővült.

Szabó Márton



Wehner Richárd:

Kalmar a logisztikában

A Szállítmányozás 2006 konferencia első napjának délutánján a Taurus Techno Gumi Kft. targoncaüzletágának vezetője, Wehner Richárd mutatta be az általuk képviselt gyártó, a svéd alapítású nemzetközi Kalmar vállalat legújabb fejlesztéseit.

A Kalmar 1948-ban gyártotta az első homlokvillás targoncáját, az első termináltraktort (vontatótraktor) pedig 1958-ban hagyta el a gyártóüzemet – utalt vissza a svéd alapítású cég múltjára a magyarországi képviselet vezetője, aki beszédét a Kalmar nemzetközi pozíciójának és profiljának bemutatásával kezdte. Mint mondta, a Kalmar erős háttérű cég, 140 országban van jelen 10 saját és 50 ügynöki képviselettel. Teljesítményét és sikereit jól mutatja az, hogy a világban minden negyedik konténer és trailert egy Kalmar gép emel.

A Kalmar fő területe a konténeremelés. A speciális e célra gyártott gépek és berendezések között megtalálhatók – az elsősorban kikötőkben használt – nagy daruk (ship to shore daruk), a gumikerekeken guruló nagyobb és kisebb daruk. Ez utóbbiak az úgynevezett „pókok”. Az alapvetően 13 termékfajtán belül szerepelnek az itthon is jól ismert konténermegfogóval felszerelt traktorok, a reachstackerek, valamint a termináltraktorok és az ipari gépek, a targoncák.

A Kalmar magyarországi képviselete a targoncákkal kapcsolatban megjegyezte: ebben a kategóriában az 5,5 tonna az alsó határ, ami egyértelműen mutatja, hogy a gyártó a nagygépekre specializálódott. A legnehezebb targonca 90 tonnás, de a szabványos skála az 5,5 tonnától 50 tonnáig terjed. 5,5-től 9 tonnáig elektromos targoncákat, e fölött pedig dízel és gázüzemű targoncákat gyárt a Kalmar. „Valamennyi targoncánk ergonomikus kabinokkal rendelkezik” – hívta fel a figyelmet Wehner Richárd, aki megjegyezte: az elsődleges szempont természetesen a munkafolyamatok során elengedhetetlen jó kilátás és a biztonságos működtetés biztosítása volt. A targoncakabinoknak három fő típusa van. A legolcsóbb a FlexGuard: egy jó kilátást biztosító védőkeret, amelyen belül az elengedhetetlen ergonomikus kialakítású kezelő szervek találhatóak. Az ezt követő modell az üvegezett FlexCab, ezt a Spirit Delta és a Spirit Delta Space követ a rangsorban. Ez utóbbi még társainál is tágasabb, és a targoncakezelő minden komfortot megtalál benne.

Azokra az alkalmazásokra, feladatokra, amelyek speciális targoncákat igényelnek, a Taurus Techno Gumi Kft. a Bauman oldalvillás targoncákat kínálja 2 tonnától 25 tonnáig. Wehner Richárd szerint ezek a gépek többek közt ott teljesítenek jó szolgálatot, ahol a logisztika nem engedi meg, hogy a nagyobb súlyok mozgatásához homlokvillás targoncákat alkalmazzanak.

A Kalmar képviseletje a termináltraktorok bemutatásával folytatta előadását. Kiemelte, hogy ezek a berendezések a pótkocsik mozgatására ideálisak, a rövid távú mozgatásban gazdaságosabban üzemeltethetők, mint a tehergépkocsik. Ezek a gépek az iparban, kikötőkben, terminálokban konténermozgatáshoz és vontatmányok kialakítására is optimális megoldást nyújtanak.

A gyártó termékinálatában megtalálhatók az úgynevezett reachstacker konténerkezelők és a logstacker gépek. Ez utóbbiakat elsősorban nagyüzemi fatermeléseknél használják. Wehner Richárd szerint a Kalmar egyik törekvése, hogy piacvezető pozícióját megtartsa a konténerakkumuláció és trailermozgatást szolgáló gépek piacán, mint ahogy az elsőséget már sikerült elérnie a teleszkópos rakodók, a termináltraktorok, Európában a kikötői daruk, nem utolsósorban pedig a spreaderek, vagyis a konténermegfogó keretek esetében.

Wehner Richárd beszámolt arról is, hogy a hazai ügyfelek számára a kezeléshez szükséges betanítás magyar nyelven folyik, és igény esetén további kiegészítő oktatásokat is tartanak. A szaktanácsadási tevékenység keretében a Kalmárt képviselő Taurus Techno Gumi Kft. – akár terminál-átalakításoknál, akár az iparban – segít kiválasztani az adott feladatokra leginkább megfelelő gépeket és olyan megoldásokat tud javasolni az üzemeltetőknek, amelyekkel a logisztikai folyamatokat felgyorsíthatják és költséghatékonyabbá tehetik.

A magyarországi képviselet az itthon üzemelő gépekhez gyakorlatilag minden alkatrész megtalálható a magyarországi raktárban, amit nem tudnak azonnal biztosítani, azt legkésőbb három nap alatt az ausztriai vagy franciaországi

raktárból szállítják, a főalkatrészek beszerzése pedig egy hetet vesz igénybe.

Wehner Richárd előadásban bemutatta a Kalmar legújabb technológiai eredményeit is, amelyek nem csupán gépújdonosságokat jelentenek, hanem szolgáltatási, szoftver- és rendszerújdonosságokat. Megemlítette, hogy a Kalmar a világon élen jár az automatizált kikötők kialakításában, példaként felhozva az ausztriai Brisbane kikötőjét, ahol egy helyi vállalattal közösen fejlesztették az AutoStrad rendszert, és ahol a Kalmar gépek emberi erő nélkül dolgoznak.

A gép- és berendezésújdonosságokkal kapcsolatban a Kalmar képviseletje elmondta: amikor megújult az 5,5-9 tonnás „flotta”, megjelentek a homlokvillás targoncára szerelt konténermegfogó-kezelő új generációs gépek, a DFC-sorozat. Ezek – alacsony építésűeknek köszönhetően – többek között rendkívül jól alkalmazhatók konténerek emelésére és szállítására raktárakban vagy éppen hajók rakterében.

Ugyancsak a múlt év egyik újdonsága az RTG konténeremelő daru egy új változata, az E-ONE. Ennek az ugyan-csak gumikerekeken guruló konténeremelő darunak az energiaellátását egy dízelmotor hajtotta generátor biztosítja. Ezen a jóformán teljes egészében elektromos működtetésű gépen a konténermegfogó keret is elektromos működtetésű és rendelkezik a Kalmar Smartrail rendszerével, amelynek révén a daru automatikusan a kijelölt pályán marad. Különleges megoldása, hogy a mozgatott konténer mozgása – egy adott pozícióban – stabilizálható, vagyis kilengése megállítható, de olyan megoldás is választható, amellyel a mozgatásban lévő konténer folyamatosan – a kívánt módon – pozícionálható. Az RTG és annak új változata, az E-ONE közös előnye, hogy nincs szükség kábeldobrára és kábel nélkül működik, vagyis nincs „áramszedője”, és mivel nem sínen fut, ezért a különböző gépekkel az adott munkaterület keresztirányban is átjárható. Az E-ONE további erénye, hogy a hidraulikus eszközöket kiváltották, ezzel csökken a meghibásodások esélye, és a hidraulika karbantartásával kapcsolatos költségek is eltűnnek. A gép telepítése a sínek mellőzésének köszönhetően költségkímélő és nem helyhez kötött.

Sz. M.

Beépíti területét a Bertrans a kecskeméti ipari parkban

A Bertrans cégcsoport tevékenységét az elmúlt években megszokott dinamikus fejlődés jellemezte a 2006-os esztendőben is.



A Bertrans cégcsoportot, a térség komplex logisztikai szolgáltatóját szinte mindenki ismeri. Európa országait járó kamionjaikkal számtalanszor találkozhatunk, logisztikai központjukat messziről látható emblémájuk teszi jól láthatóvá. Kecskemét és vonzáskörzetének vámügynöki kiszolgálását is a Bertrans cégcsoport látja el. A több mint 150 alkalmazottnak munkát adó társaság újabb és újabb célokat tűz ki.



A 2006-os évben is nagy volumenű beruházások valósultak meg a társaságnál. 2006 februárjában adták át új, 8500 m²-es magasraktárukat, amely további 16 000 raklaphellyel bővítette a cégcsoport tárolókapacitását. Az elmúlt évhez hasonlóan a társaság ismét bővítette nemzetközi szállítmányozási tevékenységét, 15 darab 13,5 t új, rolós-ponyvás félpótkocsit és 9 db vonatatót vásároltak. A 2005-ben indított gyűjtőszállítmányozási tevékenységüket Törökország mellett



Rózsa Pál elismerése



A Bertrans Rt. vezérigazgatója magas elismerésben részesült a Vállalkozók Napján. Rózsa Pál az Év Vállalkozója Díjat vehette át december 8-án a Vállalkozók és Munkáltatók Országos Szövetségének központi ünnepségén, eddigi munkásságának elismeréseként.

Lengyelországba és Csehországba indított gyűjtőjárataik teszik még versenyképesebbé.

Elkezdődött a Bertrans Cégcsoport zalaegerszegi érdekeltségének bővítése is, amely a tárolókapacitás korszerűsítését és az anyagmozgató gépek számának bővítését jelenti.

A 2007-re kitűzött célok a korábbi évekhez hasonlóan igen nagyszabásúak. A folyamatosan növekvő igények a logisztikai szolgáltatások iránt igazolják, hogy jól döntöttünk, amikor belevágtunk újabb beruházásainkba – mondta el a Bertrans Zrt. vezérigazgatója, Rózsa Pál.

Terveink szerint következő beruházásunk egy 10 000 m²-es raktár, 3000 m² hűtőterülettel, amelyet az időjárástól függetlenül 2007 májusában állítanánk ügyfeleink szolgálatába. Ezenkívül egy 8500 m²-es fémszerkezet gyártó csarnok építését kezdjük hamarosan, amely várhatóan 2007 első félévében készül majd el és 350 főnek biztosít munkalehetőséget.

A minden igényt kielégítő infrastrukturális lehetőségeket, valamint az autópályát, illetve más főútvonalakat és a vasúti közlekedést tekintve is kiváló megközelíthetőségeket biztosító logisztikai központ szolgáltatásait a 2006-os esztendőben is több új, multinacionális vállalat választotta. A következő évekre tervezett fejlesztések véleményünk szerint még több társaság számára teszi cégünket vonzóvá.

Bízunk abban, hogy fejlesztéseink hozzájárulnak ahhoz az elképzeléshez, hogy Magyarország mint logisztikai központ működjön, valamint a Kecskeméti és vonzáskörzetében élő mobilizálható munkaerő alkalmazásához.



Állítsuk meg a szomjas abroncsokat!

A Michelin küldetése: a haladás szolgálatában

A Michelin márkanév mindenkinek ismerősen cseng, azt viszont kevesen tudják, hogy a cégcsoport 71 gyártási helyszínen minden földrészen jelen van, kiemelten a hat brazíliai és nigériai kaucukültetvénye mellé települve, három kutatási központtal kiegészítve. Hazánkban a váci regionális logisztikai központjában, a tuzséri Taurus Carbonpacknál, valamint a nyíregyházi és budapesti gyárakban működtet kétezer fős ipari és kereskedelmi csoportot, utóbbi egyben régióközpont is. Az ötszázezer darabot gyártó teherabroncs termékvonal képviselőjében Pollák Péter kereskedelmi vezető a társaság flottaprogramjáról (Michelin Fleet Solutions) tartott tájékoztatót a Szállítmányozás 2006 szakmai fórum résztvevőinek.

Mielőtt saját szakterületére, a teherabroncs üzletágra tért volna rá, az előadó néhány dián keresztül bemutatta a Michelin-csoport világban elfoglalt helyét. A mintegy 130 ezer főt foglalkoztató cég tavaly mintegy 15,6 milliárd euró konszolidált értékesítési bevételt könyvelhetett el. Éves gumiabroncs-termelése eléri a 197 millió darabot, de a „haladó szolgáltatás” jegyében foglalkozik kapcsolódó tevékenységekkel: mobilitás támogató rendszerekkel (függesztések) és utazástámogató szolgáltatásokkal is (Via Michelin utazástervező honlap, illetve térképek és útikönyvek kiadása).

A cégcsoport küldetése hosszútávon hozzájárulni az egyének és javak mobilitásának fejlődéséhez, elősegítve ezzel a szabadság érzését és növelve az utazás biztonságát, hatékonyságát és örömet. A társaság tevékenysége során a munkatársak több szempontot helyeznek előtérbe. Az említett mobilitás innovatív fejlesztése mellett ügyfeleik számára a legjobb minőségű terméket és – flottaprogram esetében – szolgáltatást kínálják valamennyi piacon. Fontosnak tartják biztosítani a munkatársak szakmai kiteljesedését és nyilvánvalóan figyelmet fordítanak a cég jövedelmezőségére is. Ezen értékek (emberek, tények, vevők, tulajdonosok és a környezet tisztelése) gyakorlásával a vállalat a társadalom felelős tagjaként cselekszik.

A teherabroncs termékvonal hazai alakulásáról szólva az előadó kifejtette: a kereskedelmi partnereken keresztül a 17,5”, a 19,5” és a 22,5” méretű

gumiabroncsok forgalmazásával foglalkoznak. Magyarországon a két fő márka, a Michelin és a Kormoran mellett a Taurus szerepel a kínálatukban (MiTaKo). E Michelin-paletta megjelenése a prémium kategóriában és az alsóbb szegmensekben együttesen majdnem ötven százalékos piacrészt fedez, így a cég piacvezetőnek mondhatja magát. Ezen felül – szinte százszázalékos részesedéssel – élenjár a flottapiac is, elsősorban a partneri szerződéseknek és az igényeknek igazodó flottaszolgáltatásoknak köszönhetően. Ilyen például a két éve már hazánkban is elérhető, regisztrációmentes, ingyenes Michelin Euro Assist program, amely a gumiabroncs hibájából eredő fennakadás esetén valamennyi fuvarozó cég részére két órán belüli mentést nyújt egész Európa területén.

A termékbemutató előadás a Michelin Energy termékcsalád ismertetőjével folytatódott, amit kifejezetten hosszú távú igénybevételre fejlesztettek ki. Habár a fuvarozók összes költségének csupán három százalékát teszi ki az abroncs, míg – kelet-európai árszinten – akár harmadát az üzemanyag, a megfelelő abroncs kiválasztásával a költségmegtakarítás így is jelentős lehet. A Michelin ugyanis olyan technológiát fejlesztett ki, amely különleges adalékanyagok hozzáadásával alacsony gördülési ellenállást és ezáltal száz kilométerenként hatszázalékos, mintegy kétliteres üzemanyag-megtakarítást eredményez.

A mindennapi életben ez azt jelenti, hogy például havi 10 ezer, azaz évi 120

ezer kilométeres futással és literenként 200 forintos gázolajárral számolva járműszerelvényenként majdnem félmillió forint maradhat a fuvarozó zsebében éves szinten. – Ebből az összegből a teljes szerelvény összes gumiabroncsát meg tudja vásárolni, vagyis ezzel az Energy fedőnevű termékkel gyakorlatilag ingyen jut hozzá az abroncsokhoz – taglalta a kereskedelmi vezető. A fuvarozó költségeinek minimalizálása mellett az összes forgalmazott termék közül ennek a kiváló minőségűnek a legnagyobb a futásteljesítménye.

Ezt az előnyt nem mindenki tudja kihasználni, csak a nagy nemzetközi fuvarfeladatokat végrehajtók, de a koncentrálódó piaci folyamatokat tekintve Európa-szerte, így Magyarországon is egyre nagyobb cégek alakulnak, ahol megnő a flottaszolgáltatások szerepe. E vállalatok számára ugyanis egyre fontosabbá válik, hogy a fő tevékenységükkel foglalkozzanak, tehát egységesítsék, egyszerűsítsék, azaz csökkentse az adminisztrációt. Sok esetben erre az új igényre kínál megoldást a támogató feladatok kiszervezése. Ehhez költséghatékony, minőségi szolgáltatást biztosító partnereket keresnek nemcsak a könyvelés vagy a takarítás terén, hanem az abroncsgazdálkodásban is.

A Michelin Flottaprogram ilyen válasz: teljes körű mobilitási szolgáltatási program, amelyben a Michelin nemcsak egy gumiabroncs-beszállító, hanem igazi partner az üzleti tevékenységben. Valójában egy 1923 óta létező „találmányról” van szó, amely magában foglalja a megfelelő gumiabroncs kiválasztását, annak karbantartását és rendszeres ellenőrzését, az utánvágást, utánfutózást, a teljes készletgazdálkodást, valamint egy egyszerű, kilométer alapú számlázást, amivel további adminisztrációs költségek takaríthatók meg. – Ez a megoldás olyan cégeknek kedvező, amelyek elérték azt a méretet, hogy a saját feladatuk jobb minőségű teljesítésén fáradozhatnak. Számunkra ezt jelenti a haladás szolgálatában lenni – zárta előadását Pollák Péter, majd a hallgatóság figyelmébe ajánlotta az „Állítsuk meg a szomjas abroncsokat” című honlapot (www.stoptirstyretires.com), ahol az érdeklődők az üzemanyag-megtakarításokról tájékozódhatnak.

Varga Violetta

Nagy Péter vezető menedzser, PriceWaterhouseCoopers, Üzleti Tanácsadás

Tevékenységek kiszervezése – stratégia és nem rövid távú költségcsökkentés

A különböző tevékenységek kiszervezése napjaink divatos, a személy- és teherszállítási és szállítványozói iparágakban is elterjedt irányzata. Nem mindegy ugyanakkor, hogy a kiszervezést az érintett társaság hogyan hajtja végre, mivel egy esetleges hibás döntés költsége hosszú távon nagyságrendekkel meghaladhatja az elérhető rövid távú költségmegtakarításokat. A kiszervezési döntéseket stratégiai kérdésként kell kezelni, és nem szabad rövid távú érdekeknek engedve ad hoc módon kiszervezni egyes tevékenységeket.

Mielőtt egy társaság valamely tevékenységének kiszervezésére szánna rá magát, érdemes a társaság teljes tevékenységét áttekinteni és végiggondolni, hogy mely funkciók esetében jöhet szóba a kiszervezés. A nemzetközi gyakorlatban elsődlegesen azok a funkciók kerülnek fel a kiszervezendő tevékenységek listájára, amelyek nem tartoznak az érintett társaság kulcskompetenciái közé. Az általános vállalati gyakorlatban gyakran ilyen funkciók közé tartozik a könyvelés, bérszámfejtés és személyügyi adminisztráció, informatika, takarítás, őrzés-védelem, létesítménygazdálkodás, szervizszolgáltatások, call center. A lista elkészítése stratégiai feladat, amit az érintett társaság menedzsmentjének kell elvégeznie, figyelembe véve az egyes vezetőknél a kiszervezéssel kapcsolatos általános elvárásait. Elvárások megfogalmazódhatnak többek között a hatékonyságjavulásra, a kiszervezéshez kapcsolódó elfogadható kockázatok nagyságára, a kiszervezés mértékére (teljes vagy részleges), a kiszervezett tevékenységet nyújtó partnerrel történő kapcsolat erősségére és minőségére vonatkozóan.

A következő lépés a kiszervezésre kijelölt minden egyes funkció átvilágítása és értékelése. Érdemes megvizsgálni, hogy az adott funkció milyen jelenlegi és jövőbeli elvárások alapján és milyen hatékonysággal működik. Ennek részét képezi az érintett funkció működésének átvilágítása, a belső szolgáltatások és azok vevőinek azonos-

sítása, a szolgáltatások nyújtásához kapcsolódó költségek meghatározása. Szükséges azonosítani a tevékenységek nyújtásával kapcsolatos azon kockázatokat, amelyek a tevékenység kiszervezése esetén megjelenhetnek (beleértve a technológiai, személyi és az esetleges bizalmas adatkezelésre vonatkozó kockázatokat is). Kritikus kérdés az érintett tevékenységet ellátó dolgozók és vezetőik felmérése, és annak vizsgálata, hogy kiszervezés esetén az ő továbbfoglalkoztatásuk megoldható-e, vagy alternatív megoldások alkalmazására lesz szükség. A menedzsment az átvilágítás és értékelés eredményének figyelembevételével határozhatja meg a kiszervezésre tervezett tevékenységek körét és a kiszervezés tervezett mértékét.

Ezt követően kerülhet sor a szolgáltató kiválasztására. Ennek első lépése a potenciális szolgáltatók körének meghatározása. Ebben szempont lehet az érintett szolgáltató piaci reputációja, pénzügyi stabilitása, ismert referenciái. A piaci felméréssel párhuzamosan érdemes elkezdni az ajánlati felhívás elkészítését, amelynek alapja a kiszervezendő tevékenységek, dolgozók, eszközök körének részletes meghatározása. A kiválasztási folyamatnak kritikus eleme a kiválasztási kritériumok meghatározása. A kritériumokat oly módon kell meghatározni, hogy azok tükrözzék a menedzsment elvárásait a kiszervezésre vonatkozóan. Az ajánlati felhívások potenciális szolgáltatókhoz való eljuttatását követően számítani lehet

számos megkeresésre az érintett társaságtól a kiszervezendő tevékenységek komplexitásától függően.

A következő lépés a beérkezett ajánlatok kiértékelése, a szolgáltató kiválasztása és a szolgáltatási szerződés (service level agreement) kialakítása és megkötése. A szolgáltatási szerződés fontos eleme a szolgáltatás nyújtásával kapcsolatos teljesítmény-mérőszámok és azok mérésének meghatározása. Általános gyakorlat, hogy a szolgáltató cégekkel szemben minimálisan betartandó szolgáltatási szinteket határoz meg a teljesítmény-mérőszám mentén, melyek nem teljesítése büntetésekhez, és végső esetben a szerződés felbontásához is vezethet.

A kiszervezés tényleges megvalósulását (tevékenységek, dolgozók, eszközök átadását) a kiválasztott szolgáltatónak általában megelőzi az érintett funkció szolgáltató cég által történő átvilágítása. Az átvilágítás célja a kiszervezés technikai részleteinek pontosítása, és a társaság és a szolgáltató közötti felelősségmegosztás részleteinek kidolgozása. Érdemes egy külön ütemtervet készíteni az átadás/átvétel egyes lépéseinek menedzselésére különös tekintettel a dolgozók és a támogató infrastruktúra (pl. informatikai eszközök) esetleges átadását érintő feladatokra. A meghatározott és ütemezett feladatok sikeres végrehajtása vezet el a kiszervezés megvalósulásához. Ezzel azonban nem zárul le a folyamat. Az új típusú szervezeti felállás folyamatos felügyeletet és rendszeres időközönként értékelést igényel. Az értékelés segíti a menedzsmentet abban, hogy nyomon tudja követni a kiszervezés eredményességét, és az elvárt előnyök megvalósulását. Nem megfelelő eredmények esetén előfordulhat szolgáltatóváltás, vagy akár a kiszervezett tevékenység visszaszervezése a társaságba.

Amennyiben a cikkkel kapcsolatban bármilyen kérdése merülne fel, kérem, keressen meg a peter.nagy@hu.pwc.com e-mail címen.

Renault-Trucks Hungária

Magnum Vega és Maxity – Renault-újdonságok 2007-re

Tavaly és idén sem fukarkodott a Renault Trucks az új vagy megújult típusok piacra dobásával, és úgy tűnik, nem vesztek a lendületből. A francia gyártó – bár a szeptember végi hannoveri IAA gépjármű-kiállításon már megvillantotta újdonságait – Magyarországon novemberben jelentette be, hogy a jövő év tavaszától a hazai piacon is kapható lesz a zászlóshajónak számító Magnum egy különleges változata, a Vega és egy teljesen új kishaszonjármű, a Maxity.

A Renault Trucks szeptember végén, a hannoveri IAA autókiállításon mutatta be az 500 lóerős, új fülkekonceptiós Magnum Vegát, amely 2007-ben lesz kapható, limitált szériában.

A gyártó szerint a modell megalkotásakor az volt a koncepció, hogy maximális kényelmet teremtsenek a járművezetőknek, ezért a Vegában „minden benne van, amire egy kamionos vágyhat”. A típust ismerve és a csúcsmo- dell fotóit látva a Renault Trucks közleményében olvasható megfogalmazások – mint például „kellemes életkörülményekkel, vezetési kényelemmel, nyugalommal és büszkeséggel kényeztetni használóját, és páratlan hangulata van” – nem is tűnnek túlzásnak.

A gépjárműgyártásban a konstruktőröknek és formatervezőknek általában feladja a leckét a külső és a belső harmonizálása, például azért, mert aminek kívülről figyelemfelkeltőnek kell lennie, annak adott esetben belülről éppen másként kell viselkednie. A Vega esetében ezt az akadályt sikeresen vették: a külső és a belső összhangban van.

A vezetőfülke belső terét újratervelték: a metál, illetve fekete színekből teremtett high-tech imázst barna árnyalatokkal tették barátságosabbá, és kizárólag minőségi anyagokat használnak a kárpitozásnál is. A belső átalakításával a luxusérzés megteremtésén túl az volt a cél, hogy békés, nyugalmat sugárzó környezetet teremtsenek, ami növeli a komfortérzetet vezetés közben és a pihenő vagy állások közben is.

A világítást állítható LED fényszórókkal és kék háttérfénnyel oldották meg a pihenőtérben. A LED-ek hosszú élettartamú, energiatakarékos és a legkevésbé vibráló fényforrások.

A formavilág persze csak akkor ér

valamit, ha nem öli meg a funkcionalitást, és ez egy haszongépjárműnél, vagyis egy mozgó munkahelynél nyilván még fontosabb, mint egy személyautónál. Ezt és a sofőrök jó közérzetének elsőbbségét szem előtt tartva tervezték át a „fedélzeti élet” valamennyi részletét. Az utas oldalon az összehajtható

pihenőülést teljesen be lehet süllyeszteni a fülke síkjába, ezzel tekintélyes újabb tér nyerhető. Hátrólva az ülést a sofőr hozzáfér egy tároló rekeszhez, amelyet lépcsőnek is használhat, hogy könnyebben léphessen fel az ágyába. A vezetőülés mögött egy többfunkciós egység található: pihenés közben itt lehet harapnivalót készíteni, illetve lehetőséget ad multimédiás szórakozásra, no és persze a csomagok, táskák tárolására is. Ebben az egységben található a DVD-lejátszó, a játékkonzol, a vízforraló és a ruhásszekrény is. Akinek mindez kevés, az igény szerint további berendezéseket is beszerezhet. Hi-fi berendezést és nagyméretű – a helyiség bármely sarkában elhelyezhető – LCD-képernyőt biztosan nem kell, ugyanis ezek szériafelszerelések a Vegában.

Magnum-história

- 1991:** Bevezetik az új terméket AE néven. Megválasztják az év kamionjának. Megújulást jelent a hosszú távú áruszállításban.
- 1992:** Az AE a Magnum nevet kapja, új teljesítményszintekkel.
- 1993:** Bemutatják light verzióját; 6 hengeres, 385 és 420 LE-s változatok.
- 1996:** Megérkezik az Intergral Magnum új Mack Euro 2 motorral, össztárcsafékekkel, új fülkebelsővel és külső fazionigazítással.
- 2000:** Magnum E-tech Euro 3 bevezetése.
- 2001:** Új, markáns design, új fülkebelső és erősebb motor.
- 2005:** A Magnum teljes megújulása: új hajtáslánc (DXi12, Optideriver II, Optibrake) és új alváz.
- 2006:** Új DXi13 Euro 4 és Euro 5 Incentive 500 LE motor, Optidriver+, Optibrake+.

A 2006-os esztendő végének újdonsága – amely ugyancsak 2007 tavaszától jelenik meg a magyar piacon – a Maxity, amely a Renault Trucks kisáruszállító termékcsaládban szereplő Master és Mascott mellé társul be. A motor előtti fülkével ellátott kisáruszállító Maxity erényei között a könnyű kezelhetőséget, kompaktságot, optimalizált hasznos terhelhetőséget emeli ki a gyártó. A modellkínálat 2,8 tonnától indul, a vége pedig a 4,5 tonnás jármű. A Maxity – amelyet a Renault Trucks „kis kamionként” jellemez – 110-130 és 150 lóerős változatban fut majd az utakon. A jármű felhasználási céljának megfelelően a gyártó külön figyelmet szentelt a vezetőfülke komfortjának és praktikusságának.

Sz. M.



Fuvardíjtükör

A CBRB gázolaj jegyzése a vizsgált időszakban 50,00 EUR/100 l érték alatt volt.

Az **ARA-kikötőkben** dunai relációkba elsősorban szója-, műtrágya-, só-, magnezit- és ércrakományokat raktak a hajók. Rajnai, majnai kikötők, illetve a német csatornák irányába energetikaiszén-, gabona-, szója-, petrolkocsz-, agyag-, érc, magnezit-, gipsz- és ócskavasrakományok szerepeltek az árukínálatban. Az alacsony vízállás miatt továbbra is magas szinten maradtak a fuvardíjak.

A **Majrán** kiegyensúlyozott volt a piac. A gabona mennyisége kissé visszaesett, emellett cement-, pellet-, kálisó- és projektrakományok kerültek feladásra elsősorban rajnai, illetve holland rendeltetéssel, valamint osztrák rendeltetéssel szója. A **Felső-Duna német szakaszán** a vízállás továbbra is alacsony maradt, emiatt többnyire már a feladóhelyeken a felső-dunai vízállásokra rakták be a hajókat. A könnyítések száma így némileg visszaesett.

Ausztriában folyamatosak maradtak a gabona-, az acéláru- és a műtrágyafeladások, bár a kisvízi helyzet miatt a hajók nem tudtak teljes kapacitásuknak megfelelő mennyiségeket rakni.

Szlovákiában elsősorban gabonarakományok kerültek feladásra, a hajónkénti mennyiségek a vízállásoknak megfelelően itt is csökkentek.

Magyarországon acéláru, gabona és olajos magvak szerepeltek az árukínálatban. Továbbra is nagy maradt az igény a hajótérre. Az alacsony vízállás és a nagy kereslet miatt a spot kötéseknel a hajósok igen magas fuvardíjakon vállaltak fuvarozást. A kisvízi pótlékok miatt a hosszabb távú szerződések alapján számított fuvardíjak is megemelkedtek. Az al-dunai relációba folyamatos a gabona rakodása.

Berakó kikötő \ Kirakó kikötő	ARA-kikötők	Felső-Rajna	Ausztria	Szlovákia	Magyarország	Constanta
ARA-kikötők	–	10,80	18,50	22,90	24,60	–
Felső-Rajna	9,90	–	18,00	–	–	–
Ausztria	23,70	23,50	–	–	6,10	–
Szlovákia	25,20	25,80	5,90	–	–	–
Magyarország	28,90	29,50	12,60	–	–	19,20
Constanta	–	–	–	–	12,80	–

A fuvardíjtükör különböző áruféleségek súlyozottan átlagolt €/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. november 15.–december 15.

Új zsilipet avattak Németországban

Majdnem öt évvel az építés kezdete után üzembe helyezték a lauenburgi zsilipet a németországi Elbe–Lübeck-csatornán. Kérdezhetnénk, miért érdekes ez?

- Azért, mert 115 m hosszú, 11,45 m széles hajók áthaladását biztosítja?
- Vagy azért, mert a német kormány 35 millió euróval (9,1 milliárd forint) szállt be az építésbe?
- Vagy mert olyan csúcstechnológiával építették, hogy egy közepes háztartás energiaszükségletével működik?
- Azért, mert szárazság idején a víztakarékosság érdekében a hajók leengedésekor a zsilip vizét visszapumpálja a felvízre?

Sorolhatnánk még a kérdéseket, mégsem ezért a leginkább érdekes az esemény, hanem azért, mert az építést az a német kormány kezdte el, amelyikben a környezetvédők hatalmon voltak. Nem ész nélkül tiltakozók, nem anarchisták, hanem KÖRNYEZETVÉDŐK, így, nagybetűvel – merthogy ilyenek is vannak. A környezet védelme ugyanis nem egyenlő az évszázadokkal ezelőtti állapotok helyreállításával. Példa erre a tiltakozásra a Népszabadságban 2006. június 7-én megjelent írás Uj Péter úr tollából „Hajózni nem muszáj” címmel, aki szerint a folyami teherhajózásra pont annyi szüksége van a társadalomnak, mint a macskaszőr-allergiára és további, gigaszályokról és a Duna kibetonozásáról stb. szóló, alapok nélküli hazugságokkal szédítette az olvasóközönséget.

A jó példáért sem kell azért Lauenburgig menni, elég a Lajta túloldalára, Bécsbe. A város déli részén megépült freudenauai duzzasztómű és zsilip építését a tervezők, építetők és környezetvédők kompromisszumos tárgyalássorozata előzte meg, és csodák csodájára találtak minden fél számára elfogadható megoldást. A fauna és a flóra nem sérült, sőt életfeltételei javultak.

Hasonló szakmaiságot, kompromisszum-készséget vár el az érdekeltektől a magyar hajózás is a Duna magyarországi hajózhatóságát javító intézkedések meghozatala és a tervek kivitelezése során. A magyar hajósok partnerek ebben, a labda a túloldalon van.

Magyar Belvízi Fuvarozók Szövetsége

Pletyka vagy flottafejlesztés

Pletyka járja be Európát. Ezek a hollandok már megint kitaláltak valamit. Miközben nálunk egyes zöld hevülettől fűtött újságírók a komplett hajós szakmát hibbantnak nevezik, a gazdasági és közlekedési vezetésünk minden fejlesztési programból, kedvezményes hitellehetőségből kizárja a fő tevékenységként a belvízi árufuvarozást megjelölő társaságokat, és a szállítmányozó szakma még a konferenciáira sem hívja meg előadóként a hajósokat (mondván, addig jó, amíg csendben vannak), a hollandok állami támogatással flottát fejlesztenek.

Egyes pletykák szerint 140, mások szerint 230 db új folyami hajót építenek Kínában és Szingapúrban, és ezeket a következő két évben forgalomba is állítják az európai belvizeken. A hajók kb. egyharmada 135 m hosszú, és kimondottan rajnai konténerforgalomra készül. A további kétharmad 110 m hosszú, és alkalmas lesz arra, hogy a Rajnán kívül annak mellékvizsein és a Majna–Duna-csatornán keresztül a Dunán is végezzen fuvarozásokat. Tekintve, hogy egy új hajó – még akkor is, ha Kínában épült – belekerül vagy 3-4 millió euróba, a fejlesztés olyan összeget tesz ki, hogy ennyi nullát inkább nem íránk le.

A kérdés csak az, hogy a hollandok tudnak valamit, vagy mi nem. Miközben „csont nélkül” nyeljük le az olyan kijelentéseket, hogy nekünk kell Európa fuvarozóinak lennünk, hogy további több száz kilométer autópályát kell építenünk, és nagyot bólogatunk ahhoz, hogy a vasút a korábbi állami támogatás ötszörösét kapja meg (pedig már az idej is több mint 60 milliárdos volt), a környezetbarát voltáról ismert belvízi árufuvarozás semmit sem kap. Ekkora új flottával a hollandok lesznek Európa fuvarosai, és nem mi. Sőt az is lehet, hogy az „egyenlőbb” versenyfeltételek miatt lesöprik a térképről a magyar hajóscégeket, és a magyar gabona pár év múlva idegen hajókban fog eljutni a tengeri kikötőkhöz (persze azon az áron, amit az egyedül megmaradók határoznak meg). Félve kérdezzük, lehet, hogy ez a cél? Lehet, hogy az uniós csatlakozással azt is aláírtuk, hogy mi nem hajózzunk Európában???

Magyar Belvízi Fuvarozók Szövetsége



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

Európai kutatás-fejlesztési eredmények

Innovációs bonbonok

Európai kitekintés

Az Európai Bizottság által 2000-ben megfogalmazott liszaboni stratégia ambiciózus törekvése, hogy az Európai térség 2010-re a világ legdinamikusabban bővülő versenyképes gazdasága legyen.

Ez a célkitűzés kizárólag az Európai Unió tagállamainak összefogásával, közös erőfeszítések megtételével érhető el. Mindezekkel összhangban az informatika napjaink meghatározó technológiai báziskövének tekinthető. Ugyanakkor Európa gazdasági versenyképességét biztosító új információs technológiák és megoldások, csak nemzetközi összefogásban, határokon átvéelő projektbe szerveződve valósulhatnak meg.

Az Európai Bizottság költségvetéséből finanszírozott 6-os Kutatás Fejlesztési és Demonstrációs Keretprogramban (FP6), amely 2006-ban zárul le, folyamatosan nagy hangsúlyt kapnak a pán-európai együttműködést támogató informatikai projektek. A program lezárulását követően új időszámítás kezdődik, új költségvetéssel és új lehetőségekkel a 7-es Kutatás Fejlesztési és Demonstrációs Keretprogramban (FP7). Az új keretprogramon belül kiemelt helyet kapnak az információs társadalom technológiáinak (IST) fejlesztését támogató célkitűzések. Az IST projektekben az európai kutatási térség (ERA) kutatóinak és ipari szereplőinek szerepvállalásával, nemzetközi projektekben keresik a szakemberek azokat az üzleti modelleket és informatikai megoldásokat, melyek hatékonyan támogatni tudják a vállalati kooperációt és határon átvéelő üzleti együttműködések, továbbá hozzájárulnak az ipari versenyképességének növeléséhez.

Vállalati határokon átvéelő informatikai rendszerek

Az Európai kutatás-fejlesztés egyik fókuszterülete a vállalati rendszerek együttműködésének technológiai, gazdasági és jogi problémáinak megismerése és leküzdése. Az egyik legna-



gyobb interoperabilitással foglalkozó európai projekt az Athena (www.athena-ip.org) 15 szervezetet tömörítve keresi az integráció új technológiáit, és mutat rá az együttműködő rendszerekben rejlő gazdasági előnyökre.

Ebben a témában számos tanulmányt és sikertörténetet találhatunk a tengerentúlon is a Cap Gemini, illetve a Gartner ipari tanulmányaiban. A projektek tapasztalatai alapján elmondhatjuk, hogy a vállalati rendszerek integrációjának és a virtuális vállalati közösségek fejlesztésének halogatása lemaradáshoz vezet. Az integrációs platformok fejlesztése természetesen költséges – és időigényes, de az a potenciál, mely üzleti előnyként realizálódik, más eszközökkel nem érhető el. A Cap Gemini megállapításai szerint a hálózatban gondolkodás főként a kis és közepes méretű vállalatok számára jelent komoly költségmegtakarítási potenciált, és biztosít rugalmas reakcióképességet a piac folyamatosan változó kihívásaira.

Előadásunk „jó gyakorlat”-ként mutat be egy nemzetközi kutatás fejlesztési projekt eredményeként kifejlesztett business-to-business alkalmazást. A MaNeM© – Manufacturing Network Manager szolgáltatásainak bevezetése jelentősen növeli a gyártó-beszállító kapcsolatrendszerben a teljes ellátási lánc működésének hatékonyságát.

Gyártó hálózatok hatékony menedzselése

Előadásunk „jó gyakorlat”-ként mutat be egy nemzetközi kutatás fejlesztési projekt eredményeként kifejlesztett business-to-business alkalmazást. A MaNeM© – Manufacturing Network Manager szolgáltatásainak bevezetése jelentősen növeli a gyártó-beszállító kapcsolatrendszerben a teljes ellátási lánc működésének hatékonyságát.

Az előadás fókuszál a beszerzés, a rendeléskövetés és a beszállítói folyamatok ellenőrizhetőségének problémájára, olyan ellátási láncokban, melyben az üzleti kapcsolatokat működtető információk gyors és hatékony elérése az egész hálózat versenyképességét befolyásolja. Az általunk bemutatott integrációs platform egy közös informatikai felületen kapcsolja össze a gyártót és beszállítóit. Olyan szolgáltatásokat biztosít, amelyek jelentősen növelik az ellátási lánc működésének rugalmasságát és átláthatóságát.

Az európai tapasztalatok alapján minden gyártó vállalat folyamatosan szembesül a piac újabb és újabb kihívásaival. A vásárlók egyre sürgetik az átfutási idők csökkentését, a termékek és szolgáltatások egyedi igényekre szabását, mindemellett a racionalizált készlettartási politika bevezetésével a kötelező rendelési mennyiségek csökkentését. A gyártók teljesítménye sok esetben a beszállítóiktól függ, ami a

sokszereplős ellátási láncokban elavulttá és áttekinthetetlené teszi a faxon, vagy e-mailben történő kommunikációt. A tapasztalatok azt mutatják, hogy a gyártó hálózatok menedzselése nem nélkülözheti a fejlett klasszikus ERP modulokon túlmutató, az ellátási lánc szereplőinek együttműködését támogató B2B megoldások alkalmazását.

A magyar gyártók ugyanolyan helyzetben vannak, mint a többi európai vállalkozás. Az egyelőre még alacsonyabb munkabérekben lévő előny egyszer szűkül – főként a távolkeleti beszállítók térnyerése mellett – így ez hamarosan már nem lesz elegendő a versenyben maradáshoz. A vállalatoknak a rugalmasságuk megőrzésére kell koncentrálniuk versenyelőnyük megőrzése érdekében, ezt szolgálják a fejlett üzleti kommunikációs megoldások.

A rendszer az üzleti kapcsolatok fejlesztését is segíti. Támogatja a beszállítókkal kapcsolatos irányítási és ellenőrzési folyamatokat, folyamatos rendelés monitoringot biztosít, a beszállítók minősítéséhez gyors és pontos információt szolgáltat, támogatja az elektronikus adatcserét, és betekintést enged a beszállítói „fekete doboz”-ba.

Üzleti értékek

Az előadás háttérében egy 2004-ben elindult K+F projekt eredményei állnak. A projekt célja, egy informatikai platform létrehozása és ipari beágyazása, mely minden eddiginél hatékonyabban képes támogatni a gyártók és beszállítók közötti információáramlást, adatcserét és kommunikációt.

A létrejött B2B platform jelentős hozzáadott értéket képvisel a gyártási folyamatokba bevont szereplők üzleti folyamataiban.

- Alkalmazásával jelentősen csökkenthetőek a humán és kommunikációs költségek, valamint az informatikai rendszer fejlesztésnek és üzemeltetésének költségei is.
- A rendszer az üzleti kapcsolatok fejlesztését is segíti. Támogatja a beszállítókkal kapcsolatos irányítási és ellenőrzési folyamatokat, folyamatos rendelés monitoringot biztosít, a beszállítók minősítéséhez gyors és pontos információt szolgáltat, támogatja az elektronikus adatcserét, és betekintést enged a beszállítói „fekete doboz”-ba.

A megoldás infrastruktúra és licenc beruházás nélkül, szolgáltatás formájában vehető igénybe, internetes felületen keresztül, több nyelven bárholon elérhető, mindamelllett biztonságos, és megbízható adatokat szolgáltat. Bevezetésével jelentősen növelhető az ellátási lánc áttekinthetősége, javul a beszállítói teljesítések ellenőrizhetősége, és minimalizálhatóak a szállítási kockázatok.

A gyártó hálózat kiterjesztése külső szolgáltatók irányába

Az ellátási láncok kiterjedtsége és komplexitása miatt, a 2004-ben indult projekt végrehajtása során mind az ipari szereplőkben, mind a kutatási-fejlesztési szakemberekben megfogalmazódott az igény a modell továbbfejlesztésére.

A logisztika egyre általánosabb kiszervezésével párhuzamosan a folyamatokban egyre meghatározóbb szerepet játszanak a logisztikai szolgáltatók. A kereskedelmi ügyletek növekvő finanszírozási igénye miatt pedig a pénzügyi szolgáltatást nyújtó bankok, biztosítók, factoring cégek kerülnek bevonásra az ellátási folyamatban.

A konzorcium mindezt felismerve, újabb projektet definiált. A 2006 januárjában indult három éves logisztikai-pénzügyi kutatás-fejlesztési projektben (FLUID-WIN) a partnerek egy platformon integrálják a résztvevő külső szolgáltatókat. A projekt végrehajtásához egy kibővített konzorciumra volt szükség, melyben a logisztikai és a pénzügyi folyamatokat jól ismerő innovatív szemléletű vállalatok bevonása nélkülözhetetlen volt. A logisztikai szakértelem tekintetében a Régens lett az új projekt egyik meghatározó szereplője.

A FLUID-WIN projektben a konzorciumi szereplők egy multi-domain (több szakterületen átívelő) virtuális ellátási hálózat feltérképezésén dolgoznak.

- A kibővült célok mentén, új technológiai megoldásokat is felvonultató FLUID-WIN platform olyan szolgáltatókat nyújt majd az ellátási hálóban megjelenő pénzügyi és logisztikai szolgáltatók számára, mellyel a szolgáltatók versenyképessége erőteljesen javul, egyre magasabb színvonalú szolgáltatásokat tudnak nyújtani ügyfeleiknek, növelve megbízóik elégedettségét és bizalmát.

FLUID-WIN publikus web-site:

www.fluid-win.de

Régens Hírek:

www.regens.hu/news

Együttműködés a Hödlmayr Logistics Kft-vel egy nemzetközi kutatási projektben

Forrásanyagok

<http://www.athena-ip.org>

<http://www.capgemini.com/collaboration>

<http://www.gartner.com/it/>

<http://cordis.europa.eu/ist//about/fp7.htm>

http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/cip/index_en.htm

Bekapcsolódás és felhasználás

A Régens támogatja a hazai ipari szereplők megjelenését a nemzetközi K+F területén. A programokba történő bekapcsolódás formája lehet az innovatív megoldások korai bevezetése, akár már a tesztelés fázisában. A Régens olyan lehetőségeket kínál a vállalatoknak, melyen keresztül mind partnerként, mind felhasználóként hozzáférhetnek a legújabb technológiákhoz és megoldásokhoz.

Célunk, hogy alkalmazási közelségbe hozzuk a kutatás-fejlesztési projektek eredményeit, és nem mellékesen, rávilágítsunk az Európai kutatások eredményeinek közvetlen értéktéremtő hasznosíthatóságára a vállalatok üzleti gyakorlatában.

Amennyiben nemzetközi projektelehetőségekkel, innovatív eredmények felhasználásával és vállalati alkalmazásával kapcsolatban szeretne részletesebben tájékozódni, kérjük, forduljon bizalommal munkatársunkhoz.

Moksony Réka

Üzletfejlesztési üzletágvezető
moksony.reka@regens.hu

Régens Zrt.

1117 Budapest,

Prielle Kornélia u. 19/d.

Tel: +36 (1) 205-3090

Fax: +36 (1) 205-3094

Mobil: +36 (30) 655-5070

<http://www.regens.hu>



**BELFÖLDI
ÉS NEMZETKÖZI
SZÁLLÍTMÁNYOZÁS,
DISZTRIBÚCIÓ**

**KOMPLETT
VÁMÜGYINTÉZÉS**

RAKTÁROZÁS

**JÖVEDÉKI
ÜGYINTÉZÉS**



V&T
LOGISZTIKAI KFT.

www.vnt.hu
+36 (24) 520-170

Beszerezés 2007

Fókuszban a piaci árnyomás és a versenyképesség

Konferencia: 2007. január 30-31.

Szaknap: 2007. január 29. **HOGYAN TOVÁBB E-BESZERZÉS?**

Workshop: 2007. január 23. **A TENDEREZTETÉS ALFÁJA:**
BESZERZÉSI PIACKUTATÁS, INFORMÁCIÓGYŰJTÉS

- Linda O'Donoghue, SC Director: Az IBM beszerzési területének átalakítása
- A távol-keleti beszerzések buktatói és kockázatai
- Versenyképes-e még az EU és Magyarország?
- A gazdasági elemzések visszacsatolása a beszerzés tervezési folyamataiba
- A Sarbenes Oxley törvény hatásai a beszerzési folyamatokra
- A Gazdasági Versenyhivatal a beszerzési szövetségekről, kartellekről
- Beszerzés és projektmenedzsment összefüggései

TEL: 06 1 459 7300 FAX: 06 1 459 7301 E-MAIL: CONFERENCE@IIR-HUNGARY.HU



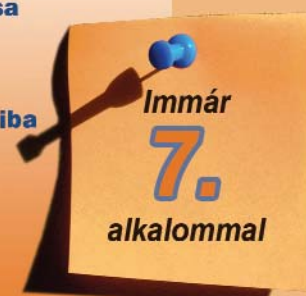
médiapartnereink:

Supply Chain Monitor

NAVIGÁTOR

MAGYAR
KÖZLEKEDÉS

Menedzsment Fórum
www.mfor.hu





Egyre **több** kamion gördül át Magyarországon.



A fuvarozás fenntartható fejlődése megoldható az emberi és természeti környezet további terhelése nélkül.



Fontos, hogy a lehető legtöbb a közutak helyett a vasutat használja célja eléréséhez.



A **Hungarokombi**
ezt a lehetőséget valóra váltja.



Duna Tower Irodaház, 1138 Budapest, Népfürdő u. 22. Telefon: 224-0550, fax: 224-0555 e-mail: rola@hungarokombi.hu, <http://www.hungarokombi.hu>



Fluvius



*Minden Kedves
Partnerünknek
Kellemes Karácsonyi
Ünnepet
és
Boldog Új Évet
Kívánunk!*

*Fluvius
Hajózási és
Szállítmányozási Kft.
Tel.: +36 1 237 11 00
Fax: +36 1 237 10 91
E-mail:
fluvius@fluvius.hu
www.fluvius.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 vonatösszeköttetés
 - 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

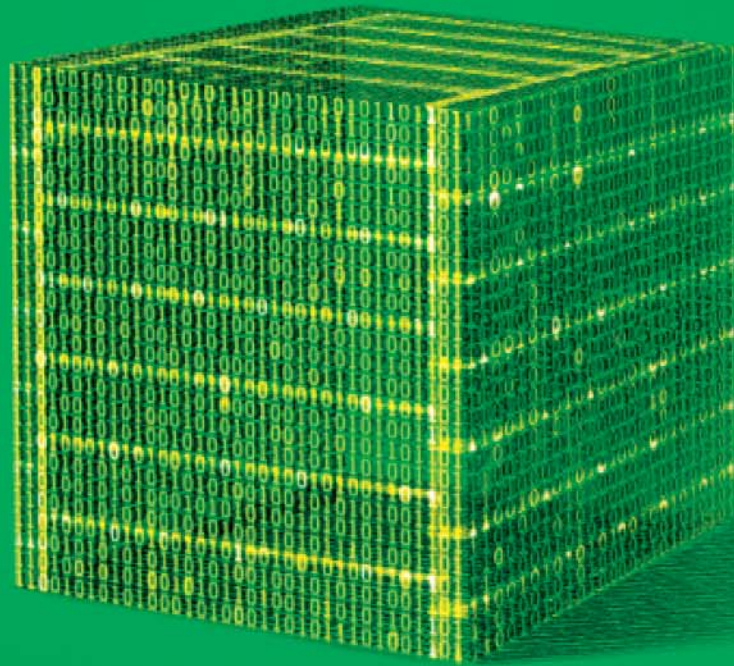


- METRANS Danubia Kft., Munkácsy u. 14., 9021 Győr
- METRANS Deutschland GmbH, Burchardkai, 21129 Hamburg

Kapcsolat:
KISS Péter

E-mail:
pkiss@metrans.sk

Telefon:
+421 905 333 004



Bangalore kódolva.

Október 29-től kezdődően, az Emirates hetente nyolcszor repül Bangalore-ba, heti teherszállító járatait kiegészítve. Ezen túlmenően, már több mint 80 célállomással teremtünk kapcsolatot Európa és Azsia távoli sarkaiban, a Távols-Keleten, Afrikában, a Közel-Keleten, Ausztráliában és Óceániában, Amerikában, sőt még azon túl is. Bontakoztasunk ki együtt új üzleti lehetőségeket! Számítson többre!

Dubai - Bangalore				Bangalore - Dubai			
Nap	Járatszám	Indulás	Érkezés	Nap	Járatszám	Indulás	Érkezés
h., sze., p., v.,	EK516	1205	1715	h., sze., p., v.,	EK517	1830	2105
h., k., sze., cs.	EK518	2150	0300*	h., sze., cs., p	EK519	0415	0650

*a Következő napon

Dubai - Bangalore <small>teherszállító</small>				Bangalore - Dubai <small>teherszállító</small>			
Nap	Járat-szám	Indulás	Érkezés	Nap	Járatszám	Indulás	Érkezés
v.	EK9864	0030	1900#	v.	EK9865	2100	2315

#két állomás

RENAULT MAGNUM RENAULT PREMIUM ROUTE

A teljesítmény és a tökéletesség találkozása



Javasoljuk a Renault Trucks Oils termékek használatát

A Renault Trucks távolsági fuvarozáshoz kifejlesztett modelljei erő és minőség tekintetében figyelemre méltó referenciákkal bírnak:

- A kategóriájában a legjobb hasznos teherbírást nyújtó **Renault Premium Route** Euro 4-es vagy 5-ös normának megfelelő, új DXi11 motorral készül, és egészen 450 lóerőig kínál teljesítményszinteket.
- A páratlan kényelméről is ismert **Renault Magnum** 460-tól 500 lóerős, új Euro 4-es vagy 5-ös DXi13 motorral kerülnek forgalomba.

A megújult hajtásláncnak köszönhetően **bármely modellünk** használatával akár **5 százalékot** is megtakaríthat az üzemanyag-fogyasztásban. Amennyiben szeretne többet megtudni róluk, keresse fel hivatalos forgalmazóinkat.

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

BAC-CAN Kft., 4002 Debrecen, Mikepércsi út 73/b
Tel.: (52)448-306, Fax: (52)470-337

BELTA TRUCK Kft., M0 autópálya 2310 Szigetszentmiklós,
Leshegy u. 13.
Tel.: (24)502-250, Fax: (24)502-233
Infovonal: (1)280-1820
1097 Budapest, Táblás u. 38.
Tel./Fax: (1)858-1444

REGITRUCK Kft., 3700 Kazincbarcika, Őzdi út 3.
Tel.: (48)510-083, Fax: (48)510-099
4400 Nyíregyháza, Lujza u. 4.
Tel.: (42)585-106, Fax: (42)585-107

RENAX-Camion Kft., 7823 Pécs, Vörös Endre u. 25.
Tel.: (72)516-940, Fax: (72)510-040
6750 Szeged-Algyő, MDL Iparterület
Tel.: (62)517-306, Fax: (62)517-307

RENIMPEX-DC Kft., 7030 Paks, Tolnai út 141.
Tel./Fax: (75)812-892

SOMLAI TRUCK Kft., 8000 Zalaegerszeg,
Szállítók útja 1.
Tel.: (82)550-800, Fax: (82)550-882
9155 Lébény, Ipari Park
(M1 autópálya, Győr után, Lébényi kihajtó)
Tel.: (86)564-000, Fax: (86)564-002
Infovonal: (30)385-3000



**RENAULT
TRUCKS**

Elkötelezetten az Ön sikeréért.

www.renault-trucks.hu