

Zöldi-Tóth Attila, a Truck Force One Kft. tulajdonos-ügyvezetője

Új telephelyen, kibővített szolgáltatással

Mérföldkőhöz érkezett a Truck Force One, mivel Zöldi-Tóth Attila tulajdonos egy telephelyváltással a háta mögött irányítja tovább a cég mindennapi munkáját, miközben határozott véleménye van a Brexit körüli huzavonáról és az Európai Unióról is. Az intermodális fuvarozásban találtak rá arra a szegmensre, amelyik hosszú távon, stabilan biztosítani képes a vállalkozás fejlődését, amihez a világvárvány alatt azért egyéb megoldásokra is szükség volt.

SZÖVEG: DÉKÁNY ZSOLT

- Mikor és miért költöztek Kistarcsára?

- A cég 2006-os megalakulása óta folyamatosan bérelt ingatlanokban volt a székhelyünk. Két-három évvel ezelőtt, amikor elértük a több mint 80 vontatóból és 150 pótkocsiból álló flottaméretet, döntöttük el, hogy a közeljövőben nem fogunk belevágni újabb nagy kapacitásbővítésbe, inkább a járműpark meg- és fenntartására, illetve az alacsony költségen történő üzemeltetésére helyezük a hangsúlyt. A költségtakarékosság biztosítéka a saját telephely is, ahonnan gazdaságosabban és hatékonyabban tudjuk működtetni a vállalkozásunkat. Ez év elején vettük birtokba az új, immár saját telephelyünket. A 2000-es évek közepén épült, egy hektáron elterülő ingatlanon végrehajtottuk a szükséges modernizációt, annak érdekében, hogy a mai sztenderdeknek megfelelő műhelyt és irodarészleget alakítsunk ki. Irodákká építettük át a raktárt, és a régi irodákat teljeskörűen felújítottuk, így most két szinten elterülő irodahelyiségek állnak az adminisztratív munkakörben dolgozó kollégáink rendelkezésére. Az új telephelyen megvalósult fejlesztést követően egy 4 állásos javító-karbantartó bázison a saját járműparkunk mellett külsős partnerek, alvállalkozók eszközeit is szervizeljük.

- A modern járműpark versenyelőny a közúti fuvarozásban. Maradt forrás a fiatalításra?

- A költözés ellenére idén sem mondtunk le az eszközpark korszerűsítéséről. A fent említett viszonylag nagy különbség a vontatók és a pótkocsik száma között abból adódik, hogy az utóbbiak majdnem





felét, mintegy 70–80 pótkocsit folyamatosan intermodális (közút-vasút) fuvarozásban használunk, így azok vasúton forognak. A járműpark frissítését jövőre tervezem. A globális áruhiány a gyártókat sújtja leginkább, lassítva a jármű-előállítási folyamatokat, ezért a többségük 2022 második negyedévére vállalja új nehéz tehergépjárművek szállítását.

- Az eszközbeszerzésénél mennyire pártolják az elektromobilitást?

- Nyolc éve vagyunk az intermodális szegmens piacvezető szereplői, a forgalmunk többségének vasútra terelésével mi jelentősen hozzájárulunk a helyi szén-dioxid-kibocsátás csökkentéséhez. Egészen pontosan Budapest körzetéből a Benelux államokba irányuló vasúti szállítások révén akár 80 százalékkal, míg angliai relációban mérve akár 60 százalékkal is mérsékeljük a károsanyag-emissziót a pusztán közúti fuvarozással szemben. Amennyiben kizárólag EURO 0-ás eszközökkel fuvaroznánk közúton, akkor is óriási lenne a kibocsátás-megtakarításunk, hát még így, hogy a vontatóállományunk

többsége a legmodernebb, EURO 6-os környezetvédelmi kategóriába tartozik. Alapvetően tehát nincs szükségünk elektromos járművekre egyelőre, azok nélkül is sokat teszünk a környezetünkért. Amíg az elektromos közlekedési eszközöket nem tudják felszerelni nagyobb kapacitású akkumulátorokkal, addig a hosszú távú fuvarozás esetében ezek a járművek képtelenek lesznek kiváltani a dízelüzemű erőforrásokat.

- A fel- és lehordó szakaszokon sem lát erre esélyt?

- Ezen a területen természetesen lenne létjogosultsága az elektromobilitásnak, még az intermodális szektorban is, hiszen a terminálokhoz közeli ügyfelekhez el tudnánk jutni naponta akár 1–2 pótkocsival is. Azonban annyira jelentéktelen lenne a megtakarításunk a szén-dioxid-kibocsátásban, ezzel párhuzamosan jelenleg még olyan magas a bekerülési értéke egy új elektromos eszköznek – kb. negyedmillió euró, ami 3 dízel nyerges vontató árának felel meg –, hogy üzletileg egyszerűen nem éri meg ilyet vásárolni. Egyelőre nem

lenne megbízó, aki a 100 százalékos lokális kibocsátás érdekében nagyjából másfélszeres fuvardíjat fizetne a magasabb amortizációjú elektromos vontató miatt. Főként azért sem, mert velünk piaci áron eleve megtakarít 80 százalékot. Azt gondolom, hogy a dízel tehergépjárműveknél hatékonyabb erőforrás ma még nem áll rendelkezésre a nehéztehergépjármű-piacon, ezért továbbra is ezeket a típusokat üzemeltetjük.

- Mi akadályozza az e-kamionok térhódítását?

- Valós alternatívát akkor nyújthatnának az e-kamionok a dízelüzeműekkel szemben, ha rendelkezésre állna hozzájuk olyan akkumulátorkapacitás, amivel nemcsak több száz, hanem akár ezer kilométert is meg lehetne tenni. Ezen felül az e-kamionok széleskörű elterjedésének további akadálya a töltési infrastruktúra teljes hiánya Európa-szerte. A személyautós közlekedésben a néhány száz kilométeres hatótáv már vonzó alternatíva ma is, ugyanakkor a nemzetközi teherforgalomban ez a hatótávolság elenyésző. Hosszabb távú

jóslásokba nem bocsátkoznánk, de egy valami biztos: sok startup cég működését, illetve az iparági újdonságokat követve a közösségi médiában az a benyomásom, hogy messze vagyunk még attól a fordulóponttól, hogy a nélkülözhetetlen töltőhálózat kiépítésével az elektromos kamionnal való áru fuvarozás létjogosultságot nyerjen kontinensünkön. Gondoljunk csak arra, hogy az Európai Unió közútjain közlekedő tehergépjárművek parkolása sem megoldott az európai autópálya-hálózatokon; akkor hogyan várjuk el, hogy a töltési infrastruktúra egyik pillanatról a másikra felzárkózzon? Képzeliük csak el, hogy a gépjárművezetőink jelenleg napi közelharcot vívnak a parkolóhelyekért – mi lenne, ha a szállítás során a járművek töltéséért is harcolniuk kellene? Vajon melyik fuvaroztató viselné el az árujának esetleges késői kiszolgáltatásából eredő károkat, mert nem talált a fuvarozó töltőpontot? A válasz egyszerű: egyik sem.

– Mondják, a rosszban is meg lehet, meg kell találni a jót, értem ez alatt a világválság időszakát. A mindennapi működés során a TFO-nak sikerült ennek a kívánalomnak eleget tenni?

– A válságban mindig előre tekintünk. Az intermodalitásra ebben az időszakban a megbízóinknak minden eddiginél nagyobb szükségük volt annak érdekében, hogy az ellátási láncuk meg ne szakadjanak. Ahogy az eddigiekben is, a kíséret nélküli forgalom bonyolításából adódó versenyelőnyünket és jól felépített kapacitásunkat a 2020-as év végén is tudtuk kamatoztatni. Azonban nem kerülhettük el a Brexit körül kialakult káosz okozta fenakadásokat, és bár ebből a partnereink mit sem érzékeltek, a gépjárművezető-állományunk jelentős hányadának a családjától külön kellett töltenie a karácsonyi ünnepeket az Egyesült Királyság rendezetlen kilépésére létrehozott, ominózus dél-angliai repülőtéren.

– A cég eredményeihez nyilván az intermodális fuvarozás is hozzájárult a magáét. Mitől jó a TFO ebben a szegmensben?

– Ha egy fuvarozó cég belevág az intermodális szállításokba, akkor a teljes vállalati kultúrájának és gondolkodásmódjának kell megváltoznia. Leegyszerűsítve: a fuvarozónak abból van bevétele, ha forog a kerék, és minél többet forog, annál jobban nő az egységre vetített hatékonyság, természetesen ameddig engedi a sofőr vezetési és pihenőideje vagy épp az eszköz műszaki állapota. Az intermodalitásnál ezt

a feje tetejére kell állítani, tehát nincs intermodális fuvarozás háromévente cserélt vadonatúj vonatokkal és pótkocsikkal. Ez egy sokkal hosszabb idő alatt megtérülő beruházás, amelynek hatékony üzemeltetése szemléletmód-váltást igényel a vezetőktől. Mint mondtam, mi nyolcadik éve dolgozunk ebben a szegmensben, a hazai vállalkozások között piacvezetők vagyunk. Ellentétben a klasszikus közúti fuvarozókkal, mi akkor vagyunk nyereségesebbek, ha az üzemanyagok ára magasabb. Ugyanígy a magas gépkocsivezetői bérek is felénk, azaz az árstabilitás felé hajtják a megrendelőket, hiszen a vasúti végpontok között nincs szükség a járművezetők által végzett tevékenységre ahhoz, hogy a pótkocsik közlekedjenek. Azokat kvázi a vasúttársaság viszi el alvállalkozóként egyik helyről a másikra, mi csak a vasúti fel- és lehordó szakaszokat szolgáljuk ki, így az egységre vetített bérköltségünk sokkal alacsonyabb, mint a közúti fuvarozóké. Az Európában bevett gyakorlat szerint a cégek az intermodális fuvarozás során a vasúti szakaszt vasúti, a fel- és lehordó szakaszt pedig közúti alvállalkozókkal szolgálják ki. E szegmensre való belépésünkkor úgy döntöttem, hogy egy kézben tartom – alvállalkozók bevonása nélkül – mind a belföldi, mind a külföldi közúti fel- és lehordó szakaszokat, mert így tudjuk a szolgáltatás minőségét a legmagasabb szinten biztosítani megbízóink számára.

– Több mint fél éve élesedett a Brexit. Hogyan sikerült alkalmazkodniuk az új helyzethez?

– Minden év végén újratárgyaljuk a szerződéseinket a megbízókkal, a kölcsönös érdekek mentén igyekszünk megállapodni a következő évre vonatkozóan, rendszerint eredményesen. Tavaly decemberben a 2021. január elsejétől élesedő Brexit és a nyomában járó számos bizonytalansági tényező miatt partnereink mindegyike ragaszkodott a szolgáltatásaink megtartásához, hiszen azokat az elmúlt évben minden körülmények között biztosítottuk, legyen szó világválság által megváltozott kihívásokról vagy egy nemzet kilépéséről az egységes európai piacról. Az Angliába történő határátlépésünk alkalmával a visszaállított vámügyintézés miatt jelentősen megnövekedett a várakozási idő, így egy-egy fuvarfeladat teljesítése akár három nappal is meghosszabbodott az I. negyedévben. Tapasztalataink szerint bár mára javult a helyzet, mégis átlagosan egy-egy nappal hosszabbak a tranzitidők Angliába és Angliából, mint a Brexit előtti időkben. A pluszvárakozásokból adódó

NÉVJEGY

A Truck Force One Kft. Magyarországnak az Európai Unióhoz való csatlakozásával megnyíló fuvarozói piac megnövekedett igényeinek kiszolgálására jött létre 2006-ban. Tulajdonosa és vezetője, **Zöldi-Tóth Attila** a harmadik generáció a családjában, aki áru fuvarozással foglalkozik. Szakmai tapasztalatát multinacionális vállalatoknál (STRABAG, Procter & Gamble) szerezte, amelynek során elsajátította az ellátási láncsal kapcsolatos megrendelői és szállítói igények ismeretét egyaránt. E tudásának felhasználásával az alapítás éve óta dinamikusan fejlődő, pontos és rugalmas szolgáltatással áll üzleti partnerei rendelkezésére. Cége ma piacvezető az intermodális iparágban a hazai vállalkozások körében.

költségeinket saját forrásból lehetetlen volt kompenzálni, így az összeurópai fuvarpiac azonnal beárzta ezek hatásait.

– A Brexit-megállapodásban várható változás?

– A jelenleg érvényben lévő nullás vámtarifa meglátásom szerint kizárólag addig marad érvényben, amíg az európai vezetők meg nem elégekl, hogy a britek nem tartják magukat a megállapodáshoz. Vannak arra utaló jelek – az életbe léptetett szigorú állat- és növény-egészségügyi előírásoknak, valamint az észak-ír protokollnak nem hajlandóak eleget tenni –,



amik miatt valószínűbbnek tartom, hogy idővel a vámtarifák nem maradnak eme kvázi szabadkereskedelmi megállapodás szintjén. Egyáltalán nem kizárt, hogy a felek bevezetnek majd bizonyos védővámokat, főleg akkor, ha nem tudják kezelni az észak-ír határon kialakult helyzetet. Mint ismert, az Európai Unió politikai döntése alapján Írország köteles ellenőrizni az Észak-Írországból érkező vagy oda áthaladó teherforgalmat, mindezt úgy, hogy a '88-as nagypénteki béke-megállapodásban rögzítettek szerint ezt nem tehetik a fizikai határok újbóli felállításával.

- Pesszimista forgatókönyv szerint kereskedelmi háborúvá is eskalálódhat az Egyesült Királyság és az EU szembenállása. Ön is így látja?

- Tény, hogy Brüsszel igyekszik megállapodni a britekkel, akik bizonyos előírások teljesítését nem tekintik önmagukra nézve kötelező érvényűnek. Így például az ő kérésükre tolták ki október 1-jéig azt az eredetileg július 1-ig tartó féléves türelmi időszakot, amelyet követően garanciával kell lefedezni az Angliába szállított árukat is. Érdekes, hogy bár ők kérték, mégsem készültek fel a módosított időpontra. A vámeljárás - nullás tarifa mellett is - önmagában jelentősen növeli a kereskedelem költségét, ha azonban még a tarifát is emelnék egymással szemben a felek, akkor a kereskedelemnek új beszerzési forrásokat lenne szükséges találnia, amelyek nagy valószínűséggel új fuvarozási

útvonalak megjelenését és a régiek eltűnését hozná magukkal. Így kijelenthető, hogy minden eddiginél fontosabb Magyarország és a régió versenyképessége, amiből hazánk hosszú távon akár profitálhat is.

- Mi állhat a brit időhúzás hátterében?

- Azt gondolom, a briteknek igen erős a nemzeti öntudatuk, kizárólag a saját érdekeiket tartják szem előtt, és akár arra is készen állnak, hogy nemzetközi egyezményeket rúgjanak föl vagy épp a Brexit-megállapodás általuk kifogásolt részeit - amelyek pedig rájuk nézve kötelezőek lennének - figyelmen kívül hagyják. Úgy ítélik meg, hogy mindez legfeljebb egy-két generációnak fog gondot okozni, hosszabb távon azonban csak nyerhetnek vele. Egyértelmű, hogy számukra sokkal fontosabb a hosszú távú cél, mint rövidtávon elfogadni egy, az ő szempontjukból előnytelen politikai környezetet.

- Az Európai Unió jövője a tét?

- Az EU nem egységes, gazdasági érdekek szempontjából semmiképp. Brüsszel célja nem feltétlenül a később csatlakozott országok felzárkóztatása a „régiek” életszínvonalához, hanem a közép- és kelet-európai tagállamok erőforrásainak közvetítése a Nyugatra, egyfajta gyarmatosító politika, ami nem a kohézió irányába viszi az EU-t. Ma sokkal borúsabban látom az EU jövőjét, mint 16 évvel ezelőtt, amikor nem sokkal hazánk belépése után kivál-

tottam a közúti fuvarozói engedélyemet. Először alvállalkozóként csatlakoztam egy ausztriai céghez, majd a liberalizált piacon elért sikereimre alapozva önállóan építettem fel a vállalkozásomat. Másfél évtized alatt sajnos megtapasztaltam, hogy gazdaságilag nem egyenrangú félként tekintenek ránk.

- Valahogy mégis boldogulni kell, még hozzá az unió keretei között...

- Áruszállításra szükség volt, van és lesz is, bár most sokkal jobban meg kell küzdenünk azért, hogy megtarthassuk az európai piacainkon felépített kapacitásainkat és önálló fuvarozási tevékenységet végezhesünk hazai munkaerővel. Miközben az eredeti tőkefelhalmozással létrejött, sok évtizedes, akár évszázados múlttal rendelkező és a hazánkban, valamint a régiókban is jelen lévő nyugat-európai társaságok itthoni leányvállalatai ugyancsak kedvezményezettjei a kohéziós alapokból származó felzárkóztatási összegeknek. Ebben a nagy összeurópai versenyfutásban a mi célunk, hogy továbbra is versenyképes és megbízható megoldást nyújtsunk partnereinknek elsősorban az intermodális fuvarozás területén, hosszú távon biztosítva szolgáltatásunk jövőjét mind megbízóink, mind pedig munkavállalóink számára. E pozíciókat immár saját telephelyünkről irányítva, európai léptékkel is közepes méretű, saját járművekből álló flottánkkal kívánjuk tovább erősíteni.

