

Zöldi-Tóth Attila, a Truck Force One tulajdonosa, ügyvezető igazgatója

Eljött az intermodális szállítás ideje

Az átlagember számára is a figyelem középpontjába került a szállítás a koronavírus-járvány idején. Előfordult, hogy akadott, a közúti határok olykor átjárhatatlanná váltak, de akadt olyan vállalkozás, amelyet elkerültek az ilyen gondok. „Megbízóink, akik az elmúlt hét évben mellettünk álltak, és kitartottak az intermodális szállítási mód mellett, most ve-lünk együtt élvezhetik annak előnyét, hogy mi kíséret nélkül küldjük a rakományokat a szolgáltatási piacokra” – fogalmaz Zöldi-Tóth Attila, a Truck Force One tulajdonosa, egyben ügyvezető igazgatója.

SZÖVEG: FALUS TAMÁS

– Az nem lehet kérdés, hogy vállalkozását is kihívások elé állította a 2020 tavaszán Magyarországra is berob-bant koronavírus-járvány. A kérdés inkább az: milyen változásokat jelentett ez a cég életében?

– Szerencsére üzleti szempontból a vészhelyzet számunkra jelentős módosításokat nem igényelt, mert ügyfeleinknek szerződéses fuvarozópartnerei vagyunk, és a megrendeléseink nagyjából 85–90 százalékát vasúti intermodális úton továbbítjuk a célországokba, illetve onnan hazánkba. Részünkről inkább a járvány elleni védekezés kidolgozása igényelt gyors reakciót.

– Mit jelentett ez a gyakorlatban?

– Még a hivatalos kormányzati bejelentések előtt sikerült nagyobb mennyiségben maszkokra, gumikesztyűkre szert tennünk, amelyeket azonnal szétosztottunk a járművezetőink és az irodai dolgozóink között. Mi is folyamatosan követtük a híreket, és az utasításoknak megfelelően jártunk el, gondolok itt a gépjárművezetők hazahozatalára, az irodai dolgozók otthoni munkavégzésének megszervezésére. A vírus kéthetes lappangási idejét megpróbáltuk a lehető legjobban kezelni: az irodai állományt két részre osztottuk, és kéthetes otthoni, illetve kéthetes irodai munkavégzésre tettünk javaslatot, amit ők el is fogadtak. Mivel így egy időben felére csökkent az irodában dolgozók létszáma, ott gyakorlatilag 10 négyzet-

méternyi hely jut egy-egy alkalmazot-tunknak, egymástól kellő távolságban tudják végezni feladataikat.

– Hány gépjárművezetőt és irodai munkatársat foglalkoztatnak?

– Az arány körülbelül 80:20 százalé-k, 100 gépkocsivezetőnk van, a rak-tárban és az irodában pedig 22–24-en dolgoznak. Az érintkezési pontokon mindannyian kellő figyelmet fordítunk a higiénia, a kesztyű, a szájmazsk, a fertőtlenítő használatára.

– Járt-e, jár-e cégüknel elbocsátásokkal, a munkabérek lefaragásával e mostani vészhelyzet, vagy épp ellen-kezőleg: most érkezett el az áruszállítási virágkora?

– A kérdés megválaszolásához vissza kell tekintenünk az időben. Amikor hét évvel ezelőtt – első magyar tulajdonú vállalkozásként a hazai piacon – elindítottuk az intermodális szolgáltatásunkat, a helyzet erre nem volt a legideáli-sabbnak mondható. Az üzemanyagárak alacsonyok voltak, a megrendelők szá-mára pedig az intermodalitás fogalma egyet jelentett a hosszabb tranzitidővel és a drágább szállítási megoldással. Így nem tartozott a kedvelt szállítási módok közé. A helyzet azóta megváltozott: sikerült szolgáltatásunkban elérnünk a stabilitást mind a tranzitidő, mind az árak esetében, és amikor az elmúlt két és fél évben az üzemanyagárak folyamatosan emelkedtek, azok a megrendelők, akik hosszú távon gondolkodtak és mellet-tünk tették le a voksukat, meggyőződ-hettek arról, hogy van létjogosultsága a



piac az intermodalitásnak. Az áru-szállításra kevésbé van hatása a pan-démiának, bár kétségtelen, a forgalom némileg visszaesett. Minket azonban az intermodalitás révén ez a csökkenés kevésbé érint, ami azért sem jelentős nálunk, mert viszonylag kicsi az autói-pari kitettségünk. A kérdésére konkrétan válaszolva továbbra is teljes létszámmal működünk, a járvány sem elbocsátásokkal, sem munkabércsökkenéssel nem járt nálunk. Azt gondolom, az elmúlt években felállított ügyfélportfólió, valamint az a szakmai csapat, menedzsment, amely a cégünk munkáját viszi, a válsá-gos időkben is kiválóan látja el feladatát. Ennek is köszönhető, hogy ha ugyan volt is némely megbízónknál leállás, fuvarki-esés, a kollégáim tudták pótolni a hiányt.

– Tehát részben az intermodali-tásnak, részben a szállított termék-fajtáknak köszönhető, hogy kevésbé érinti Önöket a válság. Hogyan oszlik meg a Truck Force One-nál a fuvarozott termékek aránya?

– Portfóliónkban meghatározó-ak a napi fogyasztási cikkek, amelyek esetében a pandémia kezdetekor ki-sebb felfelé ívelés volt a jellemző, amit 10–15 százalékos visszaesés követett.

NÉVJEGY

A 41 éves **Zöldi-Tóth Attila** szakmai pályafutását a Strabagnál kezdte diszpécserként; az ország egyik legnagyobb készbeton-előállító üzemében 3 évig dolgozott. Azokban az években a cég olyan ikonikus építmények megépítéséhez járult hozzá, mint az Ázsia Center, az Arkád Üzletház vagy az Alkotás Point irodaház. Ezt követően a Procter & Gamble-nél folytatta pályafutását, ahol 5 éven keresztül a gyártás során felmerülő alapanyag-vesztések csökkentéséért volt felelős. „Mindkét multinacionális vállalatnál betöltött pozícióimban rendkívül fiatalon kaptam vezetői szerepet, az ezzel járó felelősségvállalás ezért nekem alapértelmezettként rögzült.” A két multinál megszerzett szaktudását saját vállalkozásban kívánta kamatoztatni, így az ottani karrierjével párhuzamosan, 2006-ban megalapította a Truck Force One Kft.-t. „Magyarország Európai Unióhoz csatlakozásával a közös fuvarpiacban rejlő lehetőségeket igyekeztem kiaknázni.”

A nagyobb csökkenés a tartós fogyasztási termékeknél (például autók) következett be, válságok idején az emberek elhalasztják ezek vásárlását. A gyárleállások minket kevésbé érintettek, mert csak kismértékben függünk az autóipartól. Ami az intermodalitást illeti, megbízóink, akik az elmúlt hét évben mellettünk álltak, és kitartottak e szállítási mód mellett, most velünk együtt élvezhetik annak előnyét, hogy mi kíséret nélkül küldjük a rakományokat a szolgáltatási piacokra. A jelenlegi válság elsősorban a karanténkényszerbe került közúti fuvarozókat sújtotta. A magyar kormány később kivette a nemzetközi fuvarozókat a kétételes karanténkötelezettség alól, ha nem fertőzött területről érkeztek, de a fertőzött helyekről érkezett gépjárművezetőket is gyakorlatilag ki lehetett váltani teszteléssel a karanténból.

– A tavalyi NavigátorVilág Expo közutas kerekasztal-beszélgetésén ügyvezető igazgató társa, **Gonda Attila** említette, hogy a Brexit miatt megváltozott az ellátási lánc, változtatniuk kellett. Mi történt ezzel kapcsolatban az elmúlt fél év alatt, és milyen hatással van a helyzetre a koronavírus-járvány?

– A helyzet összetett: az Egyesült Királyság az elmúlt több mint négy évtizedben nagyon integrálódott a nemzetközi ellátási láncba, és a briteknek is be kell látni, hogy az Európai Uniótól az elszakadás nem megy egyik napról a másikra. A beszerzési forrásokat, az eddig felépített ellátási láncokat még hosszú idő lesz újraformálni. A Brexit-szavazás óta folyamatosan törekedtünk arra, hogy egészséges kitétszégünk legyen az Egyesült Királyság piacának irányába, ezt továbbra is fenntartjuk. 2020-ban már nemcsak vasúton, intermodálisan, hanem kikötői, kíséret nélküli forgalomban is közlekedtetjük eszközeinket. Ez elővigyázatosság, és a megrendelői igények alapján történik így. Már hosszú évekket ezelőtt olyan eszközökbe ruháztunk, amelyekkel továbbra is el tudjuk látni ezt a piacot, akkor is, ha a Brexit bármilyen fennakadást okozna az ellátási láncban. Ahogy az a mostani válság kapcsán is kiderült, a jelenlegi közúti, kíséret fogalom folyamatos ellenőrzés alatt van, és ez sokkal inkább a kíséret nélküli forgalom felé tereli az irányt. Azonban látni kell, hogy egy közúti áru fuvarozónak ezt nem lehet megugrania egyik napról a másikra, ez egy hosszú folyamat része, ami stratégiai döntést igényel, és amibe investálni kell. Mi ezt nem ma, nem egy hónapja, hanem hét évvel ezelőtt kezdtük el, és megfeszített munkával építettük fel.

– Szavaiból az derül ki, hogy a koronavírus-járvány lecsengését követően már nemigen tér vissza a korábbi gazdasági helyzet, és mások lesznek a fuvarozási körülmények is.

– Így van, elkerülhetetlen lesz a változás, és éppen a változásokra készülünk fel az elmúlt években. Telje-

sen mindegy, hogy környezetvédelmi szempontból lesz más a jövő, vagy egyéb szempontok befolyásolják azt, egyértelműen láttuk, hogy az ellátási lánc tagjai próbálnak optimalizálni. Minden ügyfelünk célja, hogy optimalizált ellátással tudja a termékeit piacra juttatni. E szolgáltatás kialakítását választottuk hét évvel ezelőtt. Azért, mert ezek a változások tartósan beköszönnek – mindegy, hogy egy lassú átalakulási folyamat eredményeként, vagy egyik napról a másikra –, mi ugyanolyan magas színvonalon tudjuk végezni a fuvarozói szolgáltatásunkat, ahogy azt tettük az eddigiekben is. Mára a szolgáltatásunk fej-fej mellett áll a közúti fuvarozással, és ha a közúton akad valamilyen fennakadás, ahogy azt a mostani helyzetben láttuk is, akkor az felénk vonzza a megrendelőket. Bízunk abban, hogy a globális cégek figyelmét a pandémia a körkörös gazdaság kialakításának irányába fordítja, és mind fontosabbá válik a termékek és szolgáltatások lokális beszerzése. Lehet, hogy egy kábelkötetet Kínából 20–40 százalékkal olcsóbban is be lehet szerezni, de amikor több ezer ember munkahelye múlik azon, hogy az időben megérkezik-e a gyártósorra, vagy sem, akkor utólag meg kell vizsgálni, hogy az a költségelem, amit megtakarításként mutattak ki egy-egy könyvelési soron, milyen extraköltségeket okoz, ha például napjainkban azt nem tudják mással pótolni, és csak légi szállítással lehet eljuttatni az európai gyárba. Hiszünk abban, hogy az EU és a nemzetállamok politikai vezetői is bíznak az egységes és közös piacon, a gazdaság irányítói pedig döntéseikkel a jövőben megpróbálják ezeket a termékeket – még akkor is, ha többre kerül az előállításuk – stratégiai okból inkább helyi beszállítóktól beszerezni, további ösztönzőerőt adva az európai gyártási kapacitások visszaépítésének, továbbfejlesztésének. Ezzel a jövőben a jobban megszervezett belső piacon további keresztet generálhatnak.

