

Zöldi-Tóth Attila és Gonda Attila,
a Truck Force One Kft. ügyvezető igazgatói

A félpótkocsik vasúti fuvarozásának specialistái

Trendforduló figyelhető meg a közúti fuvarozásban: részben a munkaerőhiány, részben a drága eszközök használata, illetve a fuvardíjon belül az úthasználati díjak növekvő aránya miatt nő az intermodális megoldások iránti kereslet. A kontinentális forgalomban egyre több daruzható félpótkocsi vesz részt, amelyek akár már Budapesten is vasútra rakhatók a Ruhr-vidék felé. E szegmens felé 2013-ban nyitott a Zöldi-Tóth Attila által alapított és vezetett Truck Force One Kft. (TFO), amely céghez 2018 végén szerződött az addig az AWT magánvasúttársaságot vezető Gonda Attila.



Zöldi-Tóth Attila



Gonda Attila

SZÖVEG: ANDÓ GERGELY

– Honnan jött az ötlet, hogy közúti fuvarozócéget hozzon létre?

Zöldi-Tóth Attila (Z.-T. A.): – Bele-nőttem ebbe az iparágba, hiszen édesapám 1981 óta, nagypapám 1968 óta volt nemzetközi forgalomban dolgozó kamionvezető. A vállalkozás ötlete még 2003-ra datálódik, amikor az uniós csatlakozást tanulmányoztam, ami új feltételekkel új lehetőségeket teremtett. Addig szigorú kvótarendszer volt, ami egyik napról a másikra megszűnt, így a piacra lépés anyagi feltételeinek megteremtése volt a cél. Két sofőrrel bér-vontatást vállaltam Németországban, illetve az EU-országok között. Haza nem nagyon jött a jármű, így rendre én hoztam-vittem személyautóval a sofőröket – és eközben egy multinacionális gyártócégnél dolgoztam. Két év elteltével vásároltunk újabb vontatót és pótkocsit, ekkor már úgy éreztem, nem tudok egyszerre két nyolcórás munkát vállalni, így el kellett döntenem 26 évesen, hogy vállalkozó leszek vagy alkalmazott. Az előbbi választottam, noha akkor még nem tudott elstartani a cég.

– Honnan jött az elnevezés?

Z.-T. A.: – Nem szeretnénk volna vezetéknevűre keresztelni a társaságot, ezért markáns, angolul is értelmezhető, erőt sugárzó cégnevet választottunk. A cég 100 százalékban családi tulajdonban van, édesapámmal ketten vagyunk

tulajdonosok, aki csak nyugdíjaskora óta segít be a műszaki rész irányításába.

– Hogyan lettek kisvállalkozásból jelentős flottával rendelkező fuvarozók?

Z.-T. A.: – A cég 2009 második felétől, a piac élénkülésével együtt kezdett gyorsan nőni, lízingből fejlesztettem. Azt a légüres teret igyekeztünk betölteni, amit az akkori válságban megítéledő szakma üresen hagyott. A cél a gyors növekedés volt, ami persze jelentős eladósodással is járt. Most azonban már egy egészséges portfóliót alkot a saját tulajdonú és lízingelt eszközök aránya. Az eszközállomány mára 90 vontatóra és 130 pótkocsira bővült. E folyamat igényelte az egyre nagyobb telephelyet, illetve a részrakományos feladatok megkívántak egy cross-dock raktárat is, amelyet 8 éve működtetünk az M0-ás mellett.

– Miért vállalták részrakományok továbbítását?

Z.-T. A.: – Kockázati befektetés volt részünkről az e piacra való belépés: az általunk preferált angol relációban nem volt rá elegendő szolgáltató, ám rendkívül nagy igény mutatkozott rá, ezért vágunk bele. A cég Anglia, a Benelux-államok, a Ruhr-vidék és Észak-Franciaország Magyarországgal való export- és importforgalmára épül, úgy komplett, mint részrakományokkal. Ebből következően komoly feladat az üresfutások csökkentése. Ezt mi állandó partnerek segítségével tudjuk

megoldani, ami stabil működést tesz lehetővé.

– Milyen hatása lehet a Brexitnek az áruforgalomra?

Z.-T. A.: – A szállítási igények fenn fognak maradni, az Egyesült Királyságnak az EU lesz a legnagyobb kereskedelmi partnere, akár benn maradnak a vámunióban, akár nem. Így nálunk ez a reláció továbbra is a fókuszban lesz, az új helyzet pedig várhatóan megerősít majd minket és az üzleti kapcsolatainkat is. Ezt a vevői tárgyalásokon megfogalmazott igényekre alapozom. Az alkalmi fuvarokból élő fuvarozócégek elfordulhatnak ettől a piactól, a változó adminisztráció és a bizonytalanság elriaszthatja őket, miközben a nagyvállalatok is inkább elkerülik a térséget, itt inkább a kvv-k jelenléte jellemző.

– Milyen most a helyzet Calais-nál? Alig hallani már erről.

Gonda Attila (G. A.): – A calais-i probléma továbbra is súlyosan érint mindenkit, hiába teszünk meg mindent az áruk és a gépkocsivezetők védelmében. Például kerüljük az éjszakai átkelést, illetve a krízis csúcsán alternatív útvonalakat is használtunk. Az angol rendszámú kamionok a leginkább érintettek, hiszen náluk legalább a célország biztos. A sajtóban ez korábban is kevésbé volt jelen, noha már legalább tízéves a probléma. A migrációs irány nem változott: aki nagyon át akar jutni, az előbb-utóbb ma is átjut, az elszántság sokakban megvan. A többi kikötőnél is van gond, ezért az alternatív útvonal sem tökéletes megoldás.

– Egyre több pótkocsit visznek át Angliába vontató nélkül, speciális vontatógéppel helyezve fel a pótkocsikat a hajókra. Ez olcsóbb így, azért bővül rá az igény?

G. A.: – Az igény tényleg nő rá, de nem olcsóbb, mint a hagyományos, saját vontatós, kísért átkelés, sőt, drágább annál, mert a logisztikai költsége nagyobb. A hagyományos átkelés teljes ideje alatt a sofőr sem mindig tud teljes értékűen

pihenni, gyakran viharos a tenger, ráadásul a vontató is áll ez idő alatt, ezért vannak cégek, amelyeknek megéri így csinálni. A vasúti átkelés lényegesen gyorsabb lenne, de annak termináljára is ugyanaz az autópálya vezet, mint a kikötőbe, így ugyanabban a dugóban állnak az oda tartó teherautók. Ráadásul a megbízók a vonat- és hajójegy árának különbözetét sem szívesen állják a bizonytalan menetidő-megtakarításért.

– Mi a helyzet a vasúti kíséretlen fuvarozással, ami szintén nagyon látványosan felfutott Európában az utóbbi években?

G. A.: – Minél magasabb a munkabér és a fuvarszköz értéke, annál nagyobb az igény, hogy alkalmazzunk olyan alternatív megoldásokat, mint a félpótkocsik kíséret nélküli vasúti fuvarozása. Ez a nyugati piacokon már több évtizedes gyakorlat, nálunk a gépjárművezető-hiányig ezzel alig foglalkozott bárki is. A Truck Force One 2013-ban nyitott e szállítási mód felé, beszerezve az első 30 daruzható pótkocsit, ami szinte kurióznak számított akkor a hazai piacon, még nem volt ennyire benne a lehetőség a szakmai köztudatban. Így nem érte a céget váratlanul a szolgáltatás felfutása, sőt, jelentősen profitálni tudtunk belőle.

– Milyen viszonylatban használják a vasutat?

G. A.: – Mi a Budapest–Ruhr-vidék között közlekedő közvetlen, intermodális járatokat használjuk. Minden vonaton, mindkét irányban van legalább 2–3 pótkocsink. A megbízóink megszokták, hogy egy Budapest–London vagy –Birmingham utat vasúttal kombinálva, egy sofőrrel 4 nap alatt teszünk meg. Ez vasút nélkül, 2 sofőrrel akár feleennyi idő alatt is teljesíthető. Mégis hatékony és árban is versenyképes a vasúti megoldás, köszönhetően annak is, hogy a magyar, osztrák és német útdíjak különösen magasak, és annyira megnőtt a gépjárművezetők bére, hogy a kétgépkocsivezetős járatok száma je-

lentősen csökkent. Ez utóbbi prémiumszolgáltatást ma szinte csak az autóiipari és elektronikai piaci megbízók hajlandók megfizetni, a tömegárunál ez nem lehetséges. Így jött képbe az intermodalitás, amivel a volumengyártók költség-hatékonyan kiszolgálhatók.

– Hogyan kezelik a vasúti közlekedéssel törvényszerűen együtt járó késéseket?

G. A.: – Ha késés van, az sajnos nem mindig csak néhány óra, hanem akár több nap is lehet (például egy vasúti kocsikisorozása esetén), de szerencsére nem ez a jellemző. Nincs rá mód és lehetőség, hogy útközben máshol felvegyük az eszközeinket, ki kell várni, míg a vonat célba ér. Évente egy-két esetben van egynaposnál nagyobb késés, meglepően élhető és kiszámítható a szolgáltatás. A 2019-es év nagy kérdése viszont, hogy a Hegyeshalom állomást érintő munkálatok hogyan fogják befolyásolni az intermodális közlekedés menetrendjét. Az intermodalitásból származó előnyök miatt sok megbízónk elfogadja, hogy a tranzitidő hosszabb valamivel, viszont a kiszámíthatóság e fuvarozási módnál is alapfeltétel. Bízom benne, hogy az intermodális vonatok prioritást élveznek majd az átalakítások idején.

– Milyen hatékonyságnövelés érhető el a kombinált fuvarozás által?

G. A.: – Azonos számú pótkocsit működtető cégekhez képest a vontatóink száma jóval kevesebb, ebből következően a gépkocsivezetők száma is arányosan kevesebb, mint amit a pótkocsik száma normál forgalomban indokolna. Ez az arány jelentősen már nem redukálható tovább a célországaink irányába, mert arra nem sok esélyt látok, hogy a britek engednék, hogy intermodális vonatok közlekedjenek nagy számban hozzájuk a Csalagúton keresztül.

– Mekkora az a közúti fuvarozói cégméret, ahol érdemes kíséretlen vasúti fuvarozással foglalkozni?

G. A.: – A hatékonysági küszöb nagyjából 30, azonos relációban köz-





lekedő járműnél van, ez alatt biztosan nem éri meg. Az előre lefoglalt vasúti férőhelyeket folyamatosan ki kell használni, máskülönben a járat nem működik gazdaságosan.

– Ha több cég több pótkocsival szállna vonatra, akkor új viszonylatok is indulhatnak akár már rövidesen?

G. A.: – Vannak fejlesztések az operátorok részéről és érdeklődés is a megbízói oldalról, de bármennyire is szeretnénk, az áruforgalom még mindig nem akkora Magyarországról és Magyarországra, hogy a vasúti szolgáltatóknak megérje sokféle relációban heti többszöri indítású irányvonalakat közlekedtetni. Az útdíj minimalizálása fontos tényező, így megfelelő volumen mellett is csak olyan vasúti viszonylatok jöhetnek szóba, ahol magas a teljes útvonal útdíja.

– A mai piaci és finanszírozási környezetben lehet komoly esélye egy kisebb cégnek egy ilyen léptékváltásra?

Z.-T. A.: – Hiszem, hogy egy ekkora cég ma is felépíthető, de mint a mi példánk is mutatja, ez nem egyik percről a másikra történik. A piaci körülmények nem lettek könnyebbek, mint 10 évvel ezelőtt voltak. Akkor fuvarfeladat nem volt elég, gépkocsivezető meg igen, ma ez fordítva van. Ellenben amíg ez a helyzet egy-két kocsival még rugalmasan kezelhető, a tartós növekedés azonban

csak jól felépített kereskedelmi stratégián, évekre előretervezett finanszírozáson és folyamatos humán erőforrás-menedzsmenten keresztül érhető el.

– Akkor akár a Truck Force One-ből is lehet egy Waberer's-hez mérhető sztori?

Z.-T. A.: – A Waberer's által alkalmazott üzleti modell egy ma már nem létező piaci környezetben indult el, és onnan nötte ki magát több mint másfél évtized alatt. Nem gondolom, hogy a mai feltételek között organikus növekedéssel létezne olyan potens cég, amely rövid időn belül hasonló méretűvé válna.

– Hogyan kezelik ma a 45 órás pihenőidőt?

G. A.: – A vonatkozó szabályok szigorítása elsősorban olyan cégeknek okoz komoly fejfájást, amelyek a klaszter uniós belpiacokon, illetve kabotázsforgalomban forgatják eszközeiket. Nem a hozzánk hasonló cégekről szól ez a történet, de természetesen mindenkit érint ez a szabályozás. Nálunk a harmadik országok közötti viszonylatok számának csökkenésével járt, illetve a szállodai ellátás költségét beépítettük az árakba. Tehát csak akkor vállalunk harmadik országok közötti fuvarokat, ha annak díja fedezi a többletköltséget. Ezt a helyzetet más cégek is így kezelik, így ezzel jelentős mennyiségű fuvarszköz tűnt el a nyugati országok egymás közötti forgalmából, illetve emelkedtek

a díjak. Miközben nőtt a fuvarozóknál az üresfutások aránya, ritkult a több lépcsőben való hazaközlekedés is. Az alkalmazkodási folyamat még tart európai szinten, amelyben a szállodaipar már középtájon tart. Megindult a verseny a sofőrökért, alakulnak a „törzshehelyek”, ahová szívesebben küldik az egyes cégek a sofőröket. Angliában kicsit más a szabályozás: ott a fizető parkolóban állva, annak megfelelő képzettsége esetén nem kell szálloda. Ott ezt vesszük igénybe, igaz, ez pontosan annyiba kerül, mint máshol a szálloda.

– Miért döntött úgy tulajdonosként, hogy kettős ügyvezetésre áll át a cég?

Z.-T. A.: – Intenzív növekedéssel számolok vasúton, ehhez pedig szükségem volt egy olyan vezetőtársra, aki a vasúti és közúti fuvarozásban egyaránt otthon van, és kellő cégvezetési tapasztalattal is rendelkezik. Ez lehetőséget teremt számomra, hogy középtávon főleg már csak tulajdonosi feladatokra és a stratégiára fókuszáljak. A jelenlegi heti 50 vasúti feladást szeretnénk a II. negyedévre 80-ra növelni, ehhez pluszpótkocsikat is veszünk, illetve a meglévőket cseréljük. A pótkocsiflottánk 80 százaléka már most is alkalmas vasúti továbbításra, de a cél az összes hagyományos pótkocsi lecserélése. Ellentétben néhány céggel, amely csak marketingcélok kedvéért tart intermodális flottát, mi valóban ebben látjuk a jövőt. A vasúti fuvarozásra alkalmas félpótkocsik drágábbak a normál felépítményeknél, így mindenképpen hosszabb távú megtérülésben történő gondolkodást és komoly anyagi következményekkel járó stratégiai döntést igényelt az átállás. Van egy holland leányvállalatunk, amely ma még szállítmányaügyi feladatokat lát el, de oda is helyeznék ki kamionokat, belépendő a Benelux-államok belső forgalmába. A jelenlegi cégméret mellett a TFO-t már az összes nagyobb termelőcég meghívja a tendereire, de ami ennél is nagyobb öröm, hogy kifejezetten érdeklí őket a környezettudatosabb fuvarozási mód. A gyűjtőforgalomra speciális emeletes pótkocsikat szereztünk be, amibe 55 darab akár 180 centiméter magasságú paletta fér be. Ezek expresszszolgáltatásként egy hét alatt megfordulnak Angliába, két sofőrrel.