

MAGYAR

ÉPÍTŐFÓRUM

22. évfolyam, 89. szám, 2023. tavasz | 1900 HUF

BAUMA UTÁN CONEXPO ELŐTT
év eleji felhozatal

CÉGVEZETŐK ÉRTÉKELNEK
derűre ború

LÁZÁR LISTÁJA
ezt bukta az építőipar

A portrait of a middle-aged man with short, dark hair and a light beard, wearing a grey blazer over a white shirt. He is standing with his arms crossed, looking directly at the camera. The background is slightly blurred, showing indoor plants and architectural elements.

Érdei Z. József

az EBH INVEST tulajdonos-ügyvezetője



Brandexcellence Akadémia EXTRA DIGITÁLIS MARKETING

ISMERD MEG A DIGITÁLIS GONDOLKODÁS VILÁGÁT!

LEVEL 1 – **ONLINE MARKETINGSTRATÉGIA** tervezése

LEVEL 2 – **SOCIAL MEDIA** célkitűzések

LEVEL 3 – **PPC KAMPÁNYOK** professzionálisan

LEVEL 4 – **MÉRÉS & ANALITIKA** a teljesítményjavításhoz

KÉPZÉS IDŐPONTJA: 2023, TAVASZ

RÉSZLETES PROGRAM ÉS JELENTKEZÉS:
<https://brandbook.hu/akademia-extra>



TARTALOM

HÍREK

Hazai hírek 2

INTERJÚ

Gyorsaság, kreativitás, rugalmasság 4
Interjú Erdei Z. Józseffel,
az EBH INVEST tulajdonos-ügyvezetőjével

GÉPEK

bauma után, Conexpo előtt 10
év eleji felhozatal

Cégvezetők értékelnek 20
derűre ború

Hitachi, a japán óriás 34
inspirálják a jövőt

GAZDASÁG

Az építési ágazat 2023. évi súlyponti problémái 37
az ÉVOSZ iparági előrejelzése 2023-ra

Lázar listája 39
leállított beruházások

PROMÓCIÓ

Két évtizede az ügyfelek szolgálatában 31

MAGYAR ÉPÍTŐ FÓRUM megjelenik évente négy alkalommal

FŐSZERKESZTŐ Kövesdy Gábor **LAPTERV** Horváth Vivien

TIPOGRÁFIA Zádor György **KORREKTOR** Kővári Bettina

CÍMLAPFOTÓ HORVÁTH BARNABÁS **FOTÓK** GETTY IMAGES,

HORVÁTH BARNABÁS, A CÉGEK ÁLTAL KÖZZÉTETT FOTÓK

FORDÍTÁSOK Foki Dániel

KIADJA a Brand Content Kft., a Netvestor-cégcsoport tagja.

SZERKESZTŐSÉG 1035 Budapest, Vihar utca 18.,

T.: 887 4841 F.: 887 4849

E-mail: szerkeszto@maeponline.hu

TERJESZTI a Brand Content Kft. **HIRDETÉSSZERVEZÉS**

Kövesdi György, kovesi.gyorgy@brandcontent.hu

ELŐFIZETÉS szerkeszto@maeponline.hu

www.maeponline.hu



Jelen publikáció mindenfajta – a szerkesztőség beleegyezése nélkül történő – másolása tilos és törvéngellenes.

ISSN 1586-4529



Forrás: a cégek által közzétett fotók



A SAINT-GOBAIN FELVÁSÁROLTA

a REVCO Magyarország Kft.-t

A Saint-Gobain felvásárolta a REVCO Magyarország Kft.-t, a tranzakció február 28-án zárult le. A felvásárlás hozzájárul ahhoz, hogy a Saint-Gobain-csoport bővítse Magyarországon és a környező országokban az építőipari bel- és kültéri rendszereit, megoldásait.

A REVCO magyar cég homlokzati színező vakolatokkal, kül- és beltéri festékekkel, alapozókkal, felületkezelő anyagokkal, hőszigetelő rendszerekkel, ragasztókkal, lazúrokkal és dekorációs adalékanyagokkal foglalkozik. A cég 26 éve van jelen a piacon.

Piros Attila, a Saint-Gobain Hungary Kft. vezérigazgatója – aki ellátja a REVCO Magyarország ügyvezetői feladatait is – szerint a tranzakció lehetőséget ad számukra, hogy nagyobb hozzáadott értékű termékeket gyártsanak. A felvásárlás támogatja a fenntarthatósági terveiket is a REVCO környezetbarát gyártási technológiájának köszönhetően.

A Saint-Gobain Hungary építőipari rendszerei és megoldásai mellett habarcsokat, szigeteléseket, gipszkartonokat, akusztikus mennyezeteket, csöveket, szélvédőket, épületüvegeket értékesít, valamint egy gipszkarton- és egy habarcsgyárral rendelkezik Magyarországon.

MTI



Forrás: a cégek által közzétett fotók

Ecseren építi fel új logisztikai központját a Waberer's

A Waberer's International 47 ezer négyzetméteres logisztikai központot épít Ecseren bővülő ügyfélkörének kiszolgálása érdekében, a beruházás értéke 18 Mrd Ft, amit a vállalat saját forrásaiból és beruházási támogatásból finanszíroz. A cég számára mérföldkő az ecseri komplexum megépítése. A beruházással kiépül a csoport M0-s

körgyűrű melletti raktárhálózata, amely így lehetővé teszi a cég országos és a budapesti disztribúciós és raktározási rendszerének optimalizálását.

A 135 ezer négyzetméteres telken megvalósuló beruházást a Bayer Construct Építőipari Zrt. építi, és várhatóan 2024 első negyedévében készül el. A Waberer's a tavaly kibocsátott 111 M euró értékű kötvényből, valamint kisebb részben a Külgazdasági és Külügyminisztériumtól kapott beruházási támogatásból valósítja meg a fejlesztést.

MTI



Fotó: Promenad24.hu

HATMILLIÁRDOS BERUHÁZÁSBAN ÉPÍTETT

záportározót Hódmezővásárhelyen az Aqua-General Kft.

Belvízi biztonságot javító és a vízviszszatartás lehetőségét megteremtő 150 ezer köbméteres kapacitású záportározó épült Hódmezővásárhelyen. Az Alsó-Tisza vidéki Vízügyi Igazgatóság február második felében tudósított arról, hogy a több mint 6 Mrd Ft-os költ-

ségvetésű, uniós támogatással megvalósuló projektben elkészült beruházásra azért volt szükség, mert a belvízvédelmi rendszer nem tudta kezelni a Hódmezővásárhely belterületére különösen nyáron érkező lökészerű terheléseket. A beruházás kivitelezője a hajdúszoboszlói Aqua-General Kft. volt.

Az új záportározó kialakítása és a belvízvédelmi rendszer legkritikusabb pontjainak rekonstrukciója biztosítja Hódmezővásárhely belterületének megóvását. A hosszú előkészítés után megvalósult beruházásnak köszönhetően jelentősen javult a város és térségének belvízi biztonsága. A tározót 2,25 m-es magasságú, 4 m-es koronaszélességű töltés veszi körbe. Korszerűsítettek több szivattyútelepet, új csatornaörtepet épült, és három új vízkormányzó műtárgyat, zsilipet is kialakítottak.

MTI



Fotó: Hírös.hu/Banczik Róbert

MŰANYAGHULLADÉKOK ÚJRAHASZNOSÍTÁSÁRA

**szolgáltató üzemét épít egy
kecskeméti cég**

Több mint 2,5 Mrd Ft-ból új gyártó- és tárolóüzemet épített a kecskeméti Hőplusz Rendszer Kft., hogy Magyarországon elsőként kezdjen EPS-hulladékok újrahasznosításába, feldolgozásába. A beruházást a Gazdaságfejlesztési és

Innovációs Operatív Program (GINOP) Plusz keretében nyert mintegy 1,284 Mrd Ft európai uniós támogatással valósítják meg.

A létesítmény 4400 négyzetméteres lesz. A beruházó új, világszínvonalú gyártógépsort is beszerez, amelyet a német Erlenbach GmbH készít. A technológiai fejlesztésnek köszönhetően a cég gyártókapacitása a jelenlegi évi 137 ezer köbméterről 310 ezer köbméterre nő, termékpalettája pedig új lépéshanggátló és lejtékpézses tetőszigetelési termékekkel, valamint periméterlábazati pincefalszigetelő anyaggal bővül.

A cég vezetése Magyarországon elsőként hoz létre olyan üzemet, amely újrahasznosítással is foglalkozik. Ezzel nagymértékben hozzájárulnak az ipar, a kereskedelem és a lakossági felhasználás területén keletkező EPS-hulladékok feldolgozásához, ezzel pedig a hatékony környezetvédelemhez. E tevékenység fontosságát jól jelzi az a tény, hogy az EPS-hulladék a gazdaság szinte minden ágazatában keletkezik, éves mennyisége szinte felbecsülhetetlen, de újrahasznosítása Magyarországon jelenleg nem megoldott.

MTI



Forrás: a cégek által közzétett fotók

Habüveg-hőszigetelő anyag gyártásához nyert támogatást a Hungaro Energy Kft.

Az építőiparban hőszigetelésre használható habüveg gyártásához nyert 1,5 Mrd Ft-os uniós támogatást a föld-

gáz és villamos energia értékesítésével, ehhez kapcsolódó karbantartási tevékenységekkel és energetikai tanácsadással foglalkozó pécsi Hungaro Energy Földgáz, Energiakereskedelmi és Szolgáltató Kft.

A társaság azért kezd az építőiparban hasznosítható szigetelőanyag, habüveg előállításába, mert piaci rést fedeztek fel az elhasznált kommun-

nális és ipari üveghulladék – palackok, befőttesüvegek, ablakok, szélvédők – hatékony újrafeldolgozása terén.

A projekt keretében a habüveg előállításához szükséges eszközöket szereznek be, így a cég szert tesz üveghulladékot feldolgozó, üvegcserepet és üveglisztet előállító és habüveget létrehozó gyártósorra, továbbá egy 40 kilowatt teljesítményű biomasszazakánzt is telepít.

Az új fejlesztés a társaság szerint azért lesz piacképes, mert – az építési, környezeti előírások szigorodása és a beruházók energiahatékony technológiák iránti törekvése miatt – már rövid távon robbanásszerűen fog növekedni a habüveg iránti kereslet a térségben.

MTI



**Gyorsaság, kreativitás,
rugalmasság**

Az EB HUNGARY INVEST ügyvezető igazgatójával, Erdei Z. Józseffel beszélgettünk cégéről, a piaci változásokról és arról, hogyan készülnek a jövőre.

Kövesdy Gábor (Magyar Építő Fórum): Megnézve cégének elmúlt években elért gazdálkodási adatait, igen dinamikus fejlődés figyelhető meg: míg árbevételeük 2019-ben 6 Mrd Ft volt, addig ez 2020-ban 12,5 Mrd-ra, majd 2021-ben 15,2 Mrd-ra változott. Mennyi lesz ez 2022-ben?

Erdei Z. József (EBH INVEST): Most folyik a tavalyi évünk pénzügyi zárása, ami alapján azt látjuk, hogy árbevételeünk valahol 17 Mrd Ft körül lesz. Magyarán az elmúlt évben is sikerült picit növekednünk – de ha őszinték akarunk lenni, a 2022-es év a hazai építőipar számára nem volt egy sikerév.

K. G.: Ugyanilyen dinamikus fejlődés tapasztalható a vállalat adózott eredményében is: a 2019-es 170 M 2021-re 1 Mrd-ra nőtt; mindent 70 fő körüli létszámmal sikerült elérni, ami elég erős hatékonyságnövekedést sejtet a háttérben, hiszen az egy főre eső árbevétel vagy adózott eredmény is jelentősen emelkedett.

E. Z. J.: Igen, a számokból ez olvasható ki, azonban a pontos helyzetértékeléshez érdemes még egy-két külső szempontot figyelembe venni. Utólag megállapíthatjuk, hogy az első Covid-leállásokat követő időszak általánosan kedvezett az építőipari marzsoknak: az építőipari cégek a nagy fokú bizonytalanság (beszerzés, termelés, határidők, munkaerő, munkadíj stb.) hatására komolyabb kockázati felárat áraztak be: aki ezt az árazási politikát 2020–2021-ben képes volt tartani, jelentősen javíthatott az eredményességén. Általános tendenciaként kijelenthetjük, hogy a szóban forgó időszakban a teljes hazai építőipari szektor, főleg a fővállalkozók profitabilitása nőtt.

A másik oka jövedelmezőségünk növekedésének valójában belső ok. Nagyjából ekkor sikerült átlépnünk a vállalkozói típusú működésből a vállalatiba. Tapasztalatom alapján úgy gondolom, valójában kétféle működési modell létezik bármely cég számára: vagy vállalkozásként működik, vagy vállalatként. Az első esetben a felelősségi körök és a kontroll a vállalkozónál, az egyszemélyi vezetőnél van, de bizonyos méret felett egy új szervezeti struktúrát szükséges kialakítani, a feladatokat le kell osztani és a felelősségi köröket ennek megfelelően kell kijelölni, a folyamatokba új kontrollpontokat beépíteni. Erről természetesen szinte minden menedzsmenttankönyvben lehet olvasni, azonban nehéz jól megcsinálni. Őszintén: nekünk ez körülbelül 8 évünkbe telt.

Szervezetfejlesztési szempontból 2017–2020 között volt a legemberpróbálóbb időszakunk: olykor azt éreztem, soha nem érünk ki ebből az alagútból – de szerencsére mindig sikerült a nehézségeken továbblendülni, és észrevenni, hogy már látszik a fény az alagút végén.

K. G.: Beszéljünk a növekedéssel kapcsolatban a hazai kormányzati támogatásokról, EU-s pályázati forrásokról. Tudtak-e sikeresen pályázni, és ha igen, mire fordították a forrásokat?

E. Z. J.: Igen, az utóbbi 3-4 évben cégcsoportszinten – nagyjából 15 év sikertelen próbálkozása után – 5-6 pályázatot nyertünk: ebből van például vállalatirányítási ERP-rendszerünk, de ebből vannak különféle építőipari nagygépeink, állványrendszerünk is, illetve épül egy közepes méretű csarnokunk.

K. G.: Milyen típusú munkagépeket szereztek be, milyen egyéb fejlesztéseket folytattak?

E. Z. J.: Vásároltunk pofástörőt, rostagépet, de nagy kapacitású mobil betonüzemünk is lett, amihez önjáró betonmixert is sikerült beszerezni. Természetesen a nagygépek mellett pár milliós építőipari munkagépeket, eszközöket is vásároltunk.

Egy kutatás-fejlesztési projekt keretében konzorciumi partnerünkkel egy termokatalitikus reaktort fejlesztettünk, ami a kommunális hulladéktól kezdve a műanyagot át többféle szerves hulladék-típust képes környezetbarát módon feldolgozni, illetve az így nyert végtermékekből energiát termel. A pályázat kutatás-fejlesztés szakasza lezárult, most további próbaüzemek következnek, amit valószínűleg egy hulladéktelepen végzünk, és a hulladéktelep energiaellátását is biztosítani fogjuk.

K. G.: Az EBH INVEST-nek hagyományosan három fő tevékenységi területe van: magasépítési és mélyépítési generálkivitelezés, valamint ingatlanfejlesztés – bár ez utóbbi az elmúlt időszakban mintha háttérbe szorult volna.

E. Z. J.: Igen, a generálkivitelezés a fő tevékenységünk, azon belül is elsősorban a magasépítés – bár sok mélyépítési referenciánk is van (vasútépítés, útépítés, infrastruktúra-fejlesztés, parképítés). De kétségtelen: elsősorban magasépítő generálkivitelezők vagyunk.

K. G.: Tehát ez a legerősebb láb a három közül, felteszem, a bevételekben is.

E. Z. J.: A magasépítés aránya kb. 80%. A generálkivitelezésen belül próbálunk jelenleg inkább a versenypiacon helytállni: 2015-től 2020-ig első-





sorban a versenypiacról szereztük munkáinkat. A Covid-válság hatására 2020-ban az akkori fő területünk, az iroda- és a szállodakivitelezés igen nagy ütetést kapott. A pandémia a két kiemelt tevékenységi területünket állította le. A lakásépítésknél 2020. január 1-jével kivezették az 5%-os kedvezményes ÁFA-t (amit később visszaállítottak, de az már nem pörgette fel újra a piacot); mindenesetre 2020 elején a Covidtól függetlenül

EZEK A BERUHÁZÁSOK PIACI ALAPON MŰKÖDNEK, ÍGY A KÜLFÖLDI ÉPÍTŐIPARI CÉGEK MEGJELÉNÉSE VALÓBAN ELÉG NAGY KOCKÁZAT – SŐT, A LEGNAGYOBB LESELKEDŐ KOCKÁZAT – ITTHON.

álltak le a lakásépítések, amihez hozzájött, hogy a versenypiac nagyon összeszűkült. Az irodapiaci munkák a home office hatására, a szállodapiac az utazási korlátozások miatt, a kiskereskedelem az erősödő online vásárlási magatartás miatt került lejtőre. A logisztika ekkor kezdett felfutni: nem rögtön 2020 márciusában, hanem egy jó fél évvel később, ami még mindig tart. A felsorolt okok miatt 2020 tavaszán váltottunk, az állami munkákra helyeztük a fókusz: csökkentettük a megtérülési elvárásainkat, ami szerencsére bevált, mert sok állami megrendelést tudtunk elnyerni.

K. G.: Milyen éles a verseny most a piacon?

E. Z. J.: 2020 második felében és 2021-ben nagyon erős lett az állami szerepvállalás az építőipari szektorban, ami 2022-ben elég erőteljesen kezdett csökkenni. A kormányzati költségvisza-

fogások hatására 14 munkánk állt le, így megrendelési portfóliónkban mára újra kisebbségben vannak az állami megrendelések. Úgyhogy kijelenthetjük, hogy ismét a versenyszférára fókuszálunk: új irányokat keresünk az építőiparban, másrészt új területeken próbáljuk ki magunkat.

K. G.: Mások is abban reménykednek, hogy bár az állami beruházások megálltak, majd a versenyszféra, különös tekintettel a külföldi beruházások, gyárépítések száma növekszik. Igen ám, de azt vehetjük észre, hogy a dél-koreai beruházók saját kivitelezővel jönnek, megjelent a török építőipari kapacitás, és érkeznek mások is. Mit gondol, ez hogyan hat a hazai építőipar helyzetére?

E. Z. J.: Az építőiparnak egy jelentős része, amelyik a versenyszférában is talpon tud maradni, elsősorban a kínai, másodsorban a dél-koreai beruházások felé fordul. Ezek a beruházások piaci alapon működnek, így a külföldi építőipari cégek megjelenése valóban elég nagy kockázat – sőt, a legnagyobb leselkedő kockázat – itthon. Egy-két komparatív előnyükkel nehéz versenyezni. Tapasztalatom alapján leginkább a török cégekkel emberpróbáló versenyezni, hiszen egyik nagy előnyük, hogy náluk az alapanyag jóval olcsóbban beszerezhető. Az építőipar főleg energiaintenzív nyersanyagokra támaszkodik: a cement, a vas, az égetett kerámia, a tégl, a cserép, az üveg, de még a szigetelések gyártása is sok energiát emészt fel. Törökország kis-ázsiai térségében nagyon olcsón tudnak építőanyagot, például cementet, acéltermékeket beszerezni vagy előállítani. A másik előnyük az előregyártásból adódik, ami mindenhol fejlődik az építőiparon belül. Törökországban olcsó a munkaerő, ezért szinte lehetetlen velük versenyezni. Éppen most láttam egy elemzést arról, hogy előregyártott vasbeton szerkezeteket – az európai uniós vagy magyarországi árakhoz képest – akár negyedáron képesek előállítani, és ennek az árelőnynek csak egy kisebb hányadát viszi el a felmerülő szállítási költség.

K. G.: Térjünk át egy másik tevékenységi területre: a műemlék-felújításra. Nagyon egyedi tevékenység, számos érdekes és izgalmas szakmai kihívást tartalmaz, és biztosan sok szépséget ad.

E. Z. J.: Igen, ezt jól mondja, cégünk életét szinte folyamatosan végigkísérte, és erős lábunk lett: valahogy mindig megtaláltuk ezeket a munkákat, vagy azok találtak meg minket. És valóban: kétségtelenül van benne izgalom, egy kis misztérium. Szeretjük ezeket a munkákat csinálni – és kellő tapasztalattal rendelkezünk e szakterületen.



Fotó | Horváth Barnabás

K. G.: Mekkora arányt képvisel a műemlék-felújítás a bevételeiken belül?

E. Z. J.: Ez egy változó súlyú, csökkenő tendenciájú terület, 2012–13-ban még 80% volt, napjainkban ez inkább már csak a 20% körül mozog.

K. G.: Mennyire kockázatos a műemléki munkák elvállalása? Izgalom azzal kapcsolatban is lehet, hogy műemléki jellegű munka közben sok meglepetés érheti az embert...

E. Z. J.: Izgalomnak is nevezhetjük, hogy pontosan mit találunk az ilyen épületeknél. Nagyon nehéz az ajánlatadási szakaszban alaposan és jól felmérni egy műemléképületet, és arra pontos és minden részletre kiterjedő ajánlatot adni, hiszen ezeknél a munkáknál menet közben sokkal több csontváz esik ki a szekrényből. Sokszor megtörténik, hogy előkerül valamilyen rejtett statikai vagy szigetelési probléma, vagy, mondjuk, általában a faserkezeteknél egy speciális kártevő, gomba, rovar vagy bárhol rejtett vizesedés, ami-re eredetileg senki sem számított. Aki műemléképületeket újít fel, számíthat rá, hogy a munkálatok lényegesen többre fognak kerülni, mint azt az elején gondolja.

K. G.: Új szolgáltatási területként jelent meg önöknél az úgynevezett „vállalati rezsicsökkentés”. Ha én most egy érdeklődő vagyok és bekopogok önökhöz, konkrétan mit tudnak ajánlani nekem?

E. Z. J.: Amikor 2022 második fél évében láttuk, hogy a kivitelezésben mekkora volumen-visszasérés várható, megvizsgáltuk a különféle kitérés pontokat. Az elszállt energiaárakat látva úgy döntöttünk, hogy az épületeik és működésük kapcsán energiaérzékeny vállalatoknak komplex, teljes körű szolgáltatásként „vállalati rezsicsökkentési programot” kínálunk: legyen szó akár ipari, irodai, hotel vagy bármilyen kereskedelmi ingatlanról. Azt tapasztaljuk, hogy erre komoly piaci igény mutatkozik. Az utóbbi 2-3 évben 10–15, komolyabb energetikai felújítást is tartalmazó generálkivitelezési projektünk volt, melyek eredményeiből és méréseiből összeállítottunk egy energetikai adatbázist, amelyből egy speciális energetikai kalkulátort fejlesztettünk. Ha valaki megosztja velünk ingatlanának éves áram- és gázfogyasztását, akkor meg tudjuk mondani, hogy az épületén végzett bizonyos modernizálásokkal (homlokzat- és tetősziget-





lés, nyílászárócseré, gépészeti felújítás, napelem, épületfelülgyleti rendszer stb.) mennyi pénzt spórolhat, ráadásul erre garanciát is vállalunk.

K. G.: Szolgáltatásuk diverzifikációjának jegyében van-e még valami a tarsolyukban?

E. Z. J.: Igen, régóta dédelgetett álmunk belépni a hazai bányászati és építőanyag-gyártási piacra. Ez is egy új irány, az első lépéseket itt is megtettük, különféle helyszíneket és bányákat kutattunk fel.

K. G.: Mit szeretnének gyártani, illetve bányászni?

E. Z. J.: Elsősorban sódert és zúzott követ. Rugalmasak, gyorsak vagyunk, már épül is a betonüzemünk Debrecenben, regionális fejlődés szempontjából az egyik legjobb helyen az országban. Új irány még az építőanyag-kereskedelem, ahol szintén próbáljuk megvetni lábunkat.

K. G.: A tervek és a lehetőségek terén igazán ambiciózus a cég: hulladékkezelési fejlesztés, vállalati rezsicsökkentés, bányászati tevékenység, betonüzem-építés, építőanyag-nagykereskedelem. Gondoltak már arra, hogy esetleg túl nagy az önbizalom?

E. Z. J.: Lehet, talán jogos a felvetés. Engedje meg, hogy egy kicsit messzebből közelítsem meg a kérdést. Azt látom – és ezzel nem árulok el nagy titkot –, hogy világunk egyre gyorsulva változik, elég csak az elmúlt néhány évre visszatekinteni. Ilyen környezetben a gyorsaság, a kreativitás és a rugalmasság az a három tulajdonság, ami az

A MŰEMLÉKI KÁROLYI-KASTÉLY MELLETT AZ ORSZÁG EGYIK LEGNEVESEBB ÉPÍTÉSZE ÁLTAL TERVEZETT HIPERMODERN ÉPÜLET KIVITELEZÉSÉBEN IS RÉSZT VESZÜNK.

élet számtalan területén egyre fontosabbá válik, és a régebben megszerzett tudás devalválódik. Számos olyan példát tudunk mondani, amikor tapasztalt, régi motorosok egyik pillanatról a másikra tűnnek el (csak egy ilyen például a Nokia), és a helyüket a piaci igényekhez és a lehetőségekhez jobban alkalmazkodó versenytársak veszik át.

K. G.: Az elmúlt 1-2 évben cégük „hagyományos” tevékenységi területén melyik szakmai teljesítményükre a legbüszkébb?

E. Z. J.: Szerencsére nehéz kiemelni egyet, több ilyen is van. A közelmúltból talán az V. kerületben található Irányi Palota, ami három szakmai díjat

Fotó | Horváth Barnabás



is nyert. Ez egy belvárosi foghíjbeépítés, aminek különlegessége, hogy tartófalakat épületen belül úgy kellett elbontani, hogy a födémek megmaradjanak. Ezért a pincétől a padlásig feldúcoltuk, felépítettük rá a többszintű koporsófödémeket, majd aláépítettük a függőleges tartószerkezeteket, hogy tartsa is valami a koporsófödémeket. Lényegében felülről lefelé építkeztünk, ami azért is különleges volt, mert egy igen szűk belvárosi, zsebkendőnyi területen kellett dolgoznunk. Szintén az épület egyediségét és minőségét adják vissza annak egyedülálló, hazánkban kevésbé elterjedt belsőépítészeti megoldásai, és különleges az épület dizájnya is. Az épület a 2021-es Év Irodája szavazáson „Az Év Irodaháza” kategóriában nyert, valamint az Év Homlokzata c. pályázat keretein belül, műemlék kategóriában is díjat kapott. Az épület 2022-es szakmai díja az Építőipari Nívódíj, melyet a közelmúltban vehettünk át.

Egyébként nagyon büszkék vagyunk például a füzerradványi Károlyi-kastély felújítására, valamint arra, hogy jelenleg a világhírű Zoboki Gábor által tervezett irodaház szerkezetépítését és „shell and core” munkáit végezzük. Tehát a műemléki Károlyi-kastély mellett az ország egyik legnevesebb építészete által tervezett hipermó dern épület kivitelezésében is részt veszünk.

K. G.: Mit gondol, mi volt a legjobb vezetői döntése? És ha már itt tartunk, mi az, ami nem sikerült túl jól?

E. Z. J.: Rossz döntés? Persze, ilyenek is voltak, az egyik legemlékezetesebb talán: 2015-ben, amikor a szervezetfejlesztési átalakításunk első köre lezárult, azt hittem, nyugodtan hátradőlhetek, és rábízhatom a szakterületek vezetőire annak egész cégre vonatkozó hatékony megvalósítását. Én teljesen kivonultam a folyamatból, azt gondoltam, innen a szervezet működni fog. Hiba volt részemről, és aztán későn ébredtem rá – sőt, majdnem végzetesen későn –, hogy nem működik. Így 2017-ben újra neki kellett fogni, valamint a teljes szervezeti struktúrát szükséges volt újraépíteni. Így jön ki az a hosszú időszak, aminek a végére meg tudtuk valósítani a vállalati struktúra kialakítását. Ott és akkor rosszul döntöttem, amikor elengedtem a gyeplőt.

K. G.: Nagyon szerényen nem beszél a jó döntéseiről. Vagy az összes többi döntése jó volt?

E. Z. J.: Muszáj minden kérdésre válaszolnom?

K. G.: A következőre igen: az interjúra érkezve összefutottunk a recepciónál az egyik hazai punk-rock banda frontemberével. Megkérdezhetjük, mi járatban volt?



Fotó | Horváth Barnabás

E. Z. J.: A következő lemezfelvételük költségeit álljuk. Mi ezt nem szponzorációként, hanem CSR-tevékenységként értelmezzük: cégünk logója meg sem jelenik a lemezen. Szerény lehetőségekkel támogatjuk a magyar kultúra ezen szegletét, a minőségi „rock and roll” fennmaradását.

K. G.: Utolsó kérdésem: milyen lesz az EBH INVEST 3 év múlva?

E. Z. J.: Korábban próbáltunk külföldön is lábakat növesztetni, egyelőre inkább kevesebb, mint több sikerrel: kivitelezünk már Ausztriában, Németországban, de Romániában is. Ezek „full scale”-ek voltak, tehát mindegyik zöldmezős ingatlanfejlesztés, illetve komplett generálkivitelezés – ami Budapestről nem olyan egyszerű feladat. Nem adtuk fel ezen szándékunkat, bár korántsem biztos, hogy ez lesz cégünk jövőjének sikertörtéje és további fejlődésünk alapja, de jól mutatja, mennyire próbálunk diverzifikálni.

Egyébként vállalati stratégiánkat a korábban említett 3 érték alapján alakítjuk: az építőipart tágabb értelemben nézzük, és az építőanyag-gyártás, a kereskedelem, a bányászat és az energetika felé is erőteljesen nyitunk, ebben látunk most fantáziát.

Milyenek leszünk 3 év múlva? Természetesen ugyanolyan dinamikusak, mint amilyenek az elmúlt 3 évben voltunk. ■



INTERJÚ

A rovat további interjúit keresse a maeponline.hu oldalon!



SaMoTer

3-7 MAY, 2023
VERONA, Italy

DDMBRANDING.COM

MOVE IT

MOVE YOUR BUSINESS WITH SAMOTER

INTERNATIONAL **CONSTRUCTION EQUIPMENT** TRADE FAIR

REGISTER NOW!

SAMOTER.COM

EXHIBITION PARTNER



CO-LOCATED WITH

asphaltica

VERONAFIERE.IT



Organized by
veronafiere
Trade shows & events since 1898

GÉPEK

bauma után, Conexpo előtt

Abaumát a világ legnagyobb építőipari és építőanyag-gyártó gépek, bányászati gépek, építőipari járműnemzetközi szakvásárát 2022 októberében rendezték Münchenben. Ezt mindössze néhány hónappal, idén március közepén követi az észak-amerikai kontinens legnagyobb kiállítása és vására, a Conexpo-Con/AGG.

ÚJ GUMIKEREKES KOTRÓVAL BŐVÜL A **HITACHI** ZAXIS-7 TERMÉKCSALÁDJA

A Hitachi Construction Machinery a korábbiaknál kisebb gumikerekes kotrót mutatott be. Az új ZX95W-7 nemcsak kompakt és mozgékony, de emelési kapacitása is meggyőző, ezzel jó megoldás városi munkaterületekre.

Az üzemeltetők többféle projekten vehetik be a gépet, beleértve az utépítési, általános építőipari, magasépítési és közműépítési munkákat is. Kompakt méretének és csekély fordulósugarának köszönhetően az új modell hatékonyan és biztonsággal dolgozhat helyszűkében, így gyalogosok és járművek közvetlen közelében is. A gyártó szerint a kétrészes gép felszerelésével és a gémfordítással jobban működik minden munkaterületen.

A négykerék-kormányzásnak köszönhetően a ZX95W-7 jól manőverezhető, a hatékonyságot pedig kimagasló emelési kapacitással szolgálja.

A gépgyártók (OEM) természetesen taktikáznak, mit hol mutassanak be, nem utolsósorban a várható piaci kereslet függvényében. Mi most az idei év elején, azon belül is főképp a Conexpót megelőző hónap, 2023. február folyamán bejelentett új megjelenésekről készítettünk egy messze nem teljes összefoglalót. A bemutatott modellek mind egyike európai forgalmazásra is kerül.

A sokoldalúság tiltrotátorral és gyorscserélővel is fokozható.

Az egyszerű kezelhetőséget a könnyen elérhető, jól átlátható kezelőszervek és a kis méretű kormánykerék segítik. A fülkéből jó kilátás nyílik, ezzel védve a bent ülőt és a gépet a potenciális veszélyektől. Hasonló célt szolgál a beépített tolatókamera is.

A stabilitást az alváz végén elhelyezett tolólap szolgálja, de felár ellenében egymástól függetlenül működtethető talpak is rendelhetők a gép bal és jobb oldalára.

Rendelkezésre állás szempontjából a strapabíró ZX95W-7 megbízhatósága a legfontosabb tényező. A kotró felszereltsége alapján tartalmazza többek közt a légkondicionálót, a fűtött és légrugós ülést és az

»





elektromos üzemanyag-feltöltő szivattyút. A gyártó nagy figyelmet szentelt az egyszerű karbantartásnak és tisztításnak, melyre jó pél-

da, hogy a felsővázat sárvédők óvják a felvert szennyeződésektől.

2023. 01. 06. Forrás és fotó: Hitachi Construction Machinery

MEGÉRKEZETT A DOOSAN DX85R-7 MINIKOTRÓJA

A Doosan év elején dobta piacra a 8 tonnás DX85R-7 modellt a cég új generációs, Stage V minikotrócsaládjának legújabb tagjaként.

A DX85R-7 a nemrég átdolgozott, masszívabb és strapabíróbb felsővázplatformot használja, új a gémfordító munkahenger kialakítása is, így a gémszerkezet immár 60 fokban téríthető ki. Együtt a farsepréssel ideális választássá teszi az új kotrót szűk helyeken végzett munkákhoz – legyen szó építőipari felhasználásról, földmunkákról, közműépítésről, mezőgazdasági feladatokról, hulladékkezelésről. A kanálásóerő eléri a 6,7 tonnát, a vonóerő a 6,6 tonnát, míg a menetsebesség alacsony tartományban 2,9 km/h, magas tartományban pedig 4,8 km/h.

A 2–10 tonna közti Doosan minikotróknak szánt új globális arculatot hordozó modellbe a gyártó saját fejlesztésű, D24 típusjelű Stage V dízelmotorja kerül 48,5 kW (65 Le) teljesítménnyel. Ennek is köszönhető, hogy a DX85R-7 üzemanyag-takarékosság szempontjából is a kategória élmezőnyébe tartozik. Alacsony fordulaton 9%-kal magasabb nyomatékot képes leadni, mint a korábbi DX85R-3 modell. A Stage V kibocsátási norma teljesítése érdekében a kipufogógáz-utókezelő rendszer dízel

oxidációs katalizátort és részecskeszűrőt foglal magába. Utóbbit elegendő 5000 óránként tisztítani, vagyis ez a periódus 25%-kal lett hosszabb az elődmodellhez képest.

A gép magassága a fülketetőig 2,6 m, melyhez 2,25 m-es szélesség párosul – ebből adódóan elegendő hely állt rendelkezésre egy igazán kényelmes fülkéhez. A belső tér egy teli üvegajtón át közelíthető meg, ami javítja az oldalirányú kilátást.

A leeső tárgyak ellen védő szerkezet (FOPS) mellett a gépkezelő biztonságát szolgálja az alaparas tolatókamera is, míg az Around View Monitoring (AVM) elnevezésű 360 fokos kamerarendszer felár ellenében rendelhető.

Szintén új a központi vezérlőszелеp, ami a nyomásvesztés több mint 40%-os mérséklésével fokozza a teljesítményt – ezzel nem csupán az energiahatékonyság nő, de az üzemeltetési költségek is csökkennek. A szelep elhelyezkedése a karbantartási feladatokat is megkönnyíti.

Ezekkel párhuzamosan megnőtt a gép hatósugara is, ami elsősorban abból adódik, hogy a gép bekötési pontja 100 mm-rel előrébb és 50 mm-rel feljebb került. Több kialakításbeli újításnak köszönhetően nagyobb lett az emelési kapacitás és a stabilitás is: ide tartozik a 127 mm-rel hosszabb (vagyis immár 2952 mm-es) járószerkezet, a nagyobb első-hát-só terepszöget lehetővé tevő alváz, valamint a lánctalp kétperemes futógörgői attól függetlenül, hogy a gépre gumiheveder vagy acélpapucsok kerülnek. Ugyancsak új tervezésű az 1,45 tonnás ellensúly is. Ami a dózertolólapot illeti, nőtt a kotrási mélység és az emelési szög is.

A DX85R-7 karbantartása teljes egészében elvégezhető a gép mellett állva az egyszerű hozzáférést lehetővé tevő, háromrészes (középső/bal/jobbs) motorfedél felnyitásával. A burkolatokra újfajta rácskozás került, ami hatékonyabban gátolja meg a szennyeződések bejutását, míg az előszűrő és a kétlépcsős légszűrő a rögzítőkapcsok oldása után könnyen eltávolítható, ami szintén a karbantartást egyszerűsíti.

2023. 01. 10. Forrás és fotó: Doosan (Develor) Infracore



HATÉKONYSÁGNÖVELŐ ÚJ KOSÁR TÖBBFÉLE GENIE KAROS EMELOHÖZ

A Genie karos emelőihez kínált újfajta, 4 m hosszú kosár nem csupán a gépek hatékonyságát és a dolgozók kényelmét növeli: a most megjelent kiegészítő az üzemeltetők meglévő flottáit alkotó gépek sokoldalúságát is kidomborítja azáltal, hogy 60%-kal több helyet biztosít a magasban végzett munkákhoz. A 4 m-es kosár immár a Genie XC (Xtra Capacity) széria három modelljéhez is rendelhető Észak-Amerikában és az EMEA (Európa, Közel-Kelet, Afrika és India) régió országaiban.

A Genie S-45 XC, S-65 XC és S-85 XC karos személyemelőkkel kompatibilis platform kiváltképp a nagy felületeken végzett feladatokhoz alkalmas, de olyan munkaterületekre is jó megoldás, ahol a földön korlátozott a manőverezéshez rendelkezésre álló hely.

A kosárban rendelkezésre álló extra hely kényelem szempontjából sem hátrány, emellett lehetővé teszi a munkások számára, hogy gyorsabban, hatékonyabban dolgozzanak, hiszen a hagyományos (2,44 m hosszú) platformmal összehasonlítva ugyanannyi gémmozgás mellett kétszer akkora felülethez férhetnek hozzá.

Miután megtörtént a 4 m-es kosár felszerelése és a gép kalibrációja, az S-45 XC, S-65 XC vagy S-85 XC modellek két főt emelhetnek fel akár 272 kg kapacitás mellett. Természetesen a kezelők eközben továbbra is élvezhetik a Genie XC modellek jellemzőit és funkcióit, ideértve például az automatikus kinyúlás- és magasságkorlátozást, a finommozgásokat vagy az aktív súlyérzékelést.

Mivel többféle személyemelő típushoz párosítható, és szükség esetén rövid idő alatt felszerelhető az adott gép sztenderd kosarának helyére, a flottaüzemeltetők szempontjából az extra méretű platform költséghatékony, egyszerű megoldást kínál meglévő eszközeik sokoldalúságának fokozására.

A gép és a kosár ráadásul olyan helyzetben is reteszelve, mely a legtöbb országban lehető-



vé teszi a szabványos pótkocsin történő szállítást, ezzel a munkaterületek közti mozgatás költségei nem vagy alig magasabbak annál, mintha alapkivitelű kosárral szerelt gépet szállítanánk.

2023. 02. 14. Forrás és fotó:
Terex Corporation; Terex, Genie



A JCB ÁTTÖRÉSE A HIDROGÉN MOTOROK ALKALMAZHATÓSÁGA TERÉN

A JCB nemrég jelentős áttörést ért el, ugyanis ultrahatékony hidrogénmotort építettek egy 7,5 tonnás Mercedes teherautóba, ezzel igazolva a belső égésű hidrogéntekológia széles körű alkalmazhatóságát.

Maga az átépítés mindössze néhány napot vett igénybe, ezt követően pedig az egyik első tesztvezetésre a JCB elnöke, Anthony Bamford vitte el a gépet, aki a cég 100 M fontos hidrogénprojektje felett is bábáskodik. A tehergépkocsiban használt belső égésű motor

egyébként megegyezik azzal, amit a JCB már több mezőgép- és építőgép-prototípusba is beépített.

Mióta a 150 mérnök részvételével folyó projekt kezdetét vette, a brit vállalat több mint 50 belső égésű hidrogénmotort gyártott le a JCB kotró-rakodóiból és a Loadall teleszkópos rakodóiból kialakított prototípusok számára. A legújabb kísérlet középpontjában álló teherautó eredetileg dízelmotorral gördült le a gyártósorról, így a hidrogénüzeműre való





átalakítás valódi áttörésnek tekinthető, hiszen bizonyítja, hogy a hidrogén üzemanyagként történő alkalmazásával jóval gyorsabban érhetők el a globális szén-dioxid-kibocsátás csökkentésére vonatkozó célok.

Korábban a JCB a világon elsőként fejlesztett ki teljesen működőképes, hidrogénüzemű mezőgép- és építőgép-prototípusokat, a múlt év-

ben pedig szintén korszakalkotó újdonságot mutattak be: a mobil hidrogéntanker gyors és egyszerű megoldás a gépek munkaterületen történő feltöltésére. A JCB belső égésű hidrogénmotorjai a JCB Power Systems gyárában készülnek az angliai Derbyshire-ben.

2023. 02. 13. Forrás és fotó: JCB

80 TONNÁS LÁNCTALPAS DARUVAL BŐVÍTETT A SENNEBOGEN

A bajor gyártó nemrég bemutatott, 683 E jelű teleszkópos modelljében egy 186 kW teljesítményű Cummins dízelmotor dolgozik, mely a korszerű utókezelő rendszernek köszönhetően már teljesíti a Stage V kibocsátási normát. Eközben a csőrlőket egy külön dugattyús motor szolgálgja ki, így a csévézési sebesség elérheti a percnkénti 120 m-es értéket. A vásárlói igényekkel összhangban testre szabható gépekhez a különféle eszközök és az extra felszerelések széles skálája rendelhető: ilyen például a programozható hatósugár-korlátozó, illetve a többféle biztonsági csomag és hidegégéshajlat-csomag, melyek révén a gép számíthat a különleges mélyépítési vagy vízenergia-szektorban tevékenykedő ügyfelek figyelmére.

A négy szekcióból álló „Full Power” gép – mely alapkonzfigurációban legfeljebb 42 m-ig tolható ki – különösen olyan összetett projekteken takaríthat meg rengeteg időt, ahol gyakran kell változtatni a gép hosszát. Köszönhetően

a többhengeres kialakításnak, a gép hossza fokozatmentesen állítható, a reteszelés pedig automatikus, vagyis bármilyen kívánt gémhossz gyorsan és egyszerűen valósítható meg, hogy mindig a lehető legnagyobb emelési kapacitás álljon rendelkezésre. A kinyúlás egészen 57 m-ig növelhető egy extra toldat felszerelésével, ami különösen szerkezetépítési feladatoknál jöhet jól. Az egyszerű, átlátható mozgató joystickes irányítás segíti.

A Sennebogen 683 E kitolható lánctalpas járóművének nyomtávja legfeljebb 4,2 m, mely szükség szerint szimmetrikusan vagy akár aszimmetrikusan is csökkenthető egészen 2,68 m-ig – ilyenkor a teherbírák automatikusan a pillanatnyi nyomtáv szerint módosulnak. Különösen lejtős talajon végzett munkák során és emelt teherrel történő helyváltoztatáskor előnyös a járószerkezet masszív kialakítása, aminek megvan az az előnye is, hogy elkerülhető a gép időigényes, aprólékos pozicionálása. Ha már



itt tartunk: a 80 tonnás monstrum akár 4 fokok talajszög esetén is meggyőző emelési teljesítményt tud felmutatni, ráadásul a terhelhetőség semennyit sem csökken, ha felemelt teherrel kell odébb állni. Mi több, az alapfelszerelés részét képező 800 mm-es, háromkörmös láncpapucskok úgy biztosítják a kiemelkedő stabilitást, hogy közben a lehető legalacsonyabb szinten tartják a talajnyomást.

Mérete dacára a 80 tonnás lánctalpas nem csupán saját lerakódását tudja megoldani a szállítójárműről, de a rádió-távvezérlésre támaszkodva teljesen önszerelő is. A helyükön hagyott lánctalpegységekkel a szállítási szélesség mindössze 3,5 m, de azok viszonylag egyszerű eltávolítását követően a szállítási tömeg csaknem 20 tonnával csökken, míg a szélesség 3,0 m-re zsugorodik.

A gépkezelők alighanem értékelni fogják a tágas Maxcab fülke ergonómiáját, pláne azért, mert a magasra emelt terhek kényelmes szemmel tartásához a kabin alapkiépítésben is 20 fokkal megdönthető. Felár ellenében hidraulikusan 5,55 m-es szemmagasságba emelhető fülke is rendelhető, melynek maximális dőlésszöge is nagyobb, 30 fokok. A teher és a gép körüli munkaterület áttekinthetőségében szerepe van a

nagy méretű ablakoknak is, de jobb oldalra és hátrafelé egy kamerából és nagy méretű monitorból álló rendszer is segíti a kilátást. Ha azonban ez sem lenne elég, a gép a fülkén kívülről is üzemeltethető rádió-távvezérléssel. Az elektronikus irányítás részeként gombok kerültek a joystickekre az opcionális szerelések és a grafikus megjelenített súlykorlátozás funkció kezeléséhez. Utóbbi nemcsak vizuális és hangjelzésekkel figyelmeztet a terhelési határérték elérésekor vagy túllépésekor, de a kezelőszerveket is blokkolja. Eközben a fejlett Sencon vezérlőrendszere azzal támogatja a darukezelők munkáját, hogy fontos diagnosztikai adatokat és információkat szolgáltat a pillanatnyi terhelésről, gémszögről, gémhosszról és fordulósugárról.

A Sennebogen 683 E felhasználóbarát jellege a kiszolgálás során is tetten érhető: a fordítógyűrű, a gémemelő henger és a gémfelfogatás zsírzását biztosító központi kenési pont például nagyban leegyszerűsíti a karbantartást, de a szervizpontok könnyű hozzáférhetősége és az egyes részegységek egyértelmű jelölése szintén időt takarít meg a napi üzemeltetés folyamán.

2023. 02. 17. Forrás és fotó:
Sennebogen Maschinenfabrik





» ÚJ MAGNI TH RAKODÓGÉPEK A LÁTHATÁRON

A Magni építőipari és könnyűipari felhasználásra szánt TH teleszkópos rakodóit úgy tervezték, hogy a csúcsteljesítmény minden helyzetben kihozható legyen belőlük.

Ennek érdekében az alaparas négykerék-meghajtás mindenfajta talajon garantálja az elérhető maximális tapadást, az ideális terepes menetteljesítményt pedig a hidrosztatikus váltó is támogatja. Ráadásul a most megjelenő modellek újfajta vázat is kaptak, ami a jobb kilátás mellett könnyebben megközelíthető fülkében is megnyilvánul.

Mindkét új modell két-két motorválozattal lesz elérhető: a TH 4,5.15 és TH 4,5.19 jelzésű típusok a Deutz TCD 3.6 Stage V motor 55 kW teljesítményű változatát kapják részecs-

keszűrővel, míg a TH 4,5.15 P és TH 4,5.19 P változatokba ugyanennek a motornak a 74,4 kW-os változata kerül a részecskeszűrő mellett AdBlue-technológiával.

Kompakt méretük-nél fogva a TH-széria új tagjai akár szűk helyeken is jól manőverezhetők. Csukott állapotban a stabilizáló talpak

nem csökkentik a gépek szabad hasmagasságát, kinyitva viszont úgy is kiváló stabilitást és emelési kapacitást tesznek lehetővé, hogy a rakodógépek lábnyoma viszonylag kicsi marad.

Sőt, a gépek 8 fokos oldaldőlésig kerekeken is kiszíntezhetők, hogy olyan terepviszonyok esetén is rendelkezésre álljon a teljes emelési kapacitás, melyek egyébként negatívan befolyásolnák a terhelhetőséget.

Ezenkívül a TH 4,5.15 P és TH 4,5.19 P verziók esetében a Magni egy további biztonsági funkciót is beépített a szintezéshez kapcsolódóan: ha a kezelő manuálisan próbálja kiszíntezni a gépet egyenetlen talajon, a rendszer a dőlésszöget érzékelve csak a helyes irányba enged a korrekciót, ezzel megakadályozva, hogy egy esetleges tévedéssel a vezető csak rontson a helyzeten.

A Magni ezzel párhuzamosan az RTH-szériában is bemutatott néhány új modellt, illeszkedve a különféle piacokhoz és alkalmazási területekhez, így jelen pillanatban a forgóváz teleszkópos rakodók piacán ők büszkélkedhetnek nem csupán a világ legnagyobb emelési magasságú gépével, de a legnagyobb kapacitásúval is, hiszen a csúcsmo-
dell 13 ton-
nát emelhet.

2023. 02. 28. Forrás és fotó:
Magni Telescopic Handlers

90 TONNAMÉTERES AUTÓDARUT MUTATOTT BE A HIAB

A Cargotec leányvállalataként működő Hiab idén februárban mutatta be a 90 tonnaméteres EFFER iQ.950 HP nehéz autódarut, mely immár a V12-Power fantázianevű gémprofíllal készül, működtetésében pedig a SPACEevo vezérlőrendszere nyújt segítséget. Legyen szó függőleges vagy vízszintes emelésről, a többcélú daruval gyorsan és biztonságosan oldható meg a legkülönbözőbb feladatok.

A V12-Power elnevezés onnan ered, hogy a gép szekciói tizenkét szögű szelvényekből állnak. A cég korábban tisztegetű profilt alkalmazott, de legújabb rakodódaruik már az átdolgozott kialakítással készülnek. Egy toldat felszerelésével ráadásul extra vízszintes és függőleges kinyúlás érhető el, míg tömegénél és méreteinél fogva az EFFER iQ.950 HP számos teherautó-modellre felszerelhető.

Emelés közben a biztonságot és pontosságot a SPACEevo-vezérlőrendszer garantálja,

mely korszerű funkcióival dolgozik mind a kezdő darukezelők, mind az öreg rókák keze alá. Itt említhető például az emelési kapacitást fokozó VSL+ (Variable Stability Logic Plus), mely magát a terhet is aktívan felhasználja a stabilizációhoz, vagy a DLC-S (Dynamic Load Chart), ami a stabilizációs beállításokhoz szükséges időt hivatott lecsökkenteni.

Az Olsbergs által szállított új CombiDrive4-távvezérlővel testre szabható egy sor működési paraméter, például a mozgások sebessége, biztonságot fokozó funkciói közül pedig kiemelkedik a Confirmed View, mely automatikusan érzékeli, hogy a kezelő olyan helyen tartózkodik-e, ahonnan kitalpalás közben rálát a talpakra.

Az EFFER iQ.950 HP több alkatrészen és kezelőszerven is osztozik az iQ. és iX. darucsáládok más tagjaival, ami a kezelők számára megkönnyíti a különféle modellek váltott



tervszerű megelőző karbantartást háromféle szolgáltatási szinttel, a HiConnect révén pedig a felhasználók valós idejű információkhoz férhetnek hozzá a gépek állapotával kapcsolatban. Növelve a hatékonyságot és a darukezelők biztonságát, az ügyfelek folyamatosan szemmel tarthatják a gépek jellemzőit, de lehetőség van a karbantartások tervezésére és az üzemeltetés optimalizálására is akár egy-egy daru, akár teljes flották esetén.

használatát, míg többgépes flották esetén az üzemeltetőknek kevesebb alkatrészt kell készleten tartaniuk. További támogatásként egyes piacokon elérhető a ProCare-szervizszolgáltatás és az online HiConnect-telemetriaszolgáltatás is.

A kifogástalan rendelkezésre állás eléréséhez a ProCare nevű program fixáron kínál

ták esetén. A HiConnect kétféle változatban (HiConnect Insights, HiConnect Premium) igényelhető. Az iQ.950 HP február óta rendelhető az EFFER forgalmazóinál, illetve egyes országokban a Hiab saját forgalmazóinál.

2023. 02. 15.

Forrás és fotó: Hiab (Cargotec)



ÚJ EGYENES GÉMES BONTÓKOTRÓT MUTATOTT BE A VOLVO CE

A svédek új, 10,1 m-es kinyúlású célgépén bemutatkozott az az emelési üzemmód, mely a jövőben a cég minden high-reach konfigurációjú kotrójában megtalálható lesz.

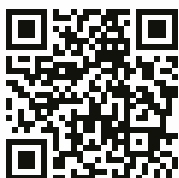
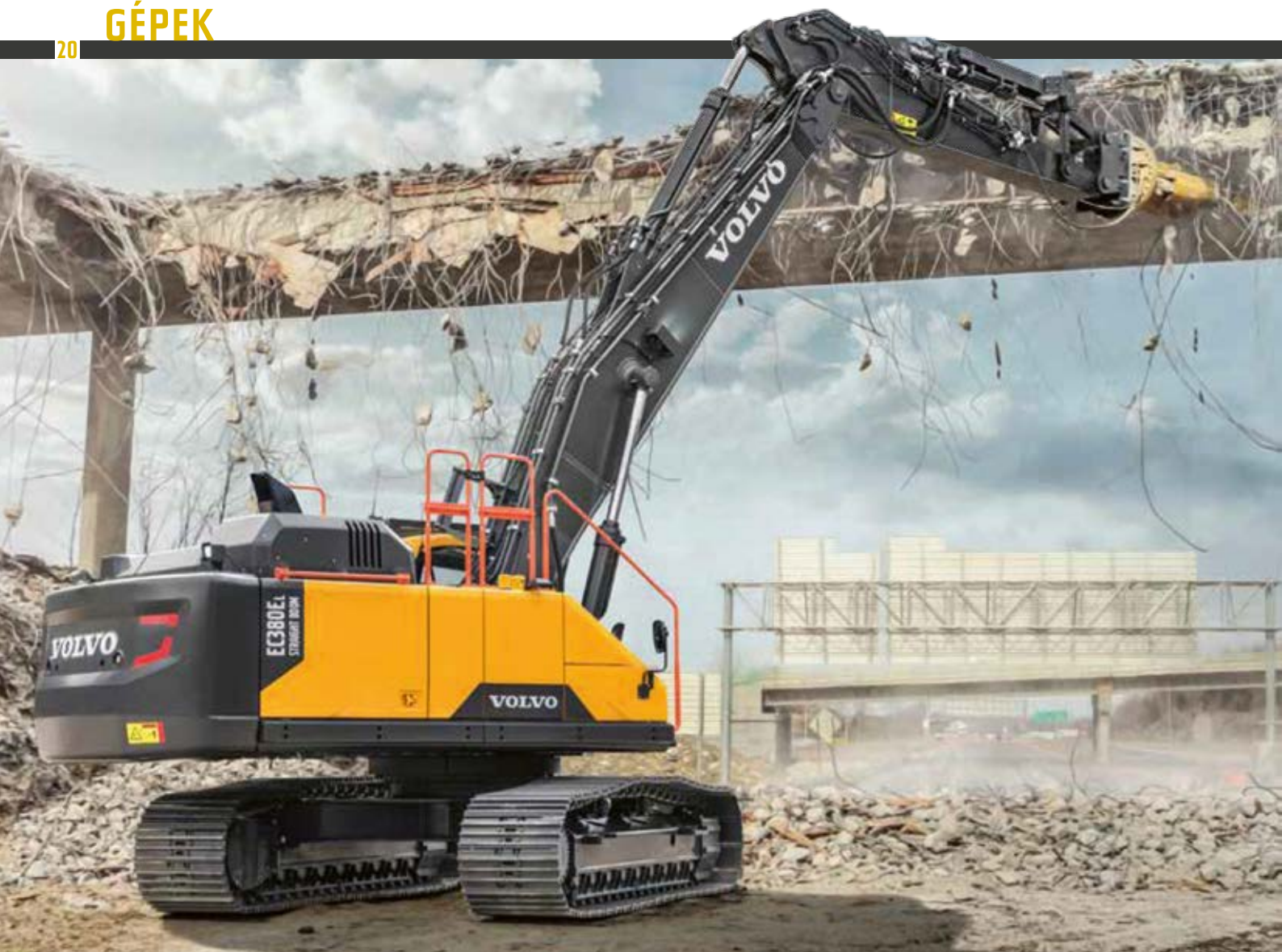
A lánctalpas EC300E Straight Boom kotró az EC380E Straight Boom modell mellé érkezik a Volvo CE bontógép kínálatába. Szemben a például földmunkákra optimalizált kotrók hagyományos gémmel és speciálisan bontási munkákra szabott kanálszárral készülnek.

Ennélfogva extra hosszúságú gémmel az EC300E vízszintes és függőleges kinyúlás szempontjából is jócskán túltesz az alapjául szolgáló kotrómodellén. Igazodva a felhasználási profilhoz, a fülkét a vázhoz rögzített védőrács óvja a lehulló törmeléktől, míg a munkaterület szemmel tartását továbbra is lehetővé tevő tetőablak és egyrészes szélvédő P5A besorolású, fokozot-

tan ütészálló üvegből készül. Erősített maga a strapabíró acéllemezekből felépülő váz is, melyen a csavarfejeket is külön védelemmel látták el, de a gyártó nem feledkezett meg az alsó traktusok védelméről sem, amiről haspáncél- és lánctalpvédő elemek gondoskodnak. Külön burkolatot kapott a fordítókoszorú is, a szűrőkkel és a rácsokkal ellátott nyitható panelek pedig szintén erősített kivitelben készülnek, de az extra védelem természetesen kiterjed a kanál és a gémmunkahengereire is.

Az EC300E Straight Boom számos olyan alapáras felszereléssel érkezik, melyek igen jó szolgálatot tesznek bontási területen. Ilyen például az X1 és az X3 kiegészítő hidraulikavezeték, a gyorscserélő vagy épp a vizes pormentesítő rendszer. Szintén fontos, hogy a gép egyensúlyát biztosító nagy tömegű ellensúly egyszerűen eltávolítható szállításhoz.





A gyártó szerint a Volvo bontókotróihoz tervezett „Multi Demolition” gép esetén elérhető spe-

kiépítés részeként a funkció a cég három high-reach kotrójának (EC380E HR, EC480E HR, EC750E HR) bármelyikéhez kérhető.

Az új üzemmód azzal könnyíti meg a gépek munkaterületre szállítását, hogy a kotró maga végezheti el a különféle részegységek – például gépek vagy eszközök és alkatrészek hordozására szolgáló segédkeretek – leemelését a kamionról, ezt követően pedig az alkatrészek felszerelhetők a kotróra.

Az üzemmód alapjául egy különleges szoftver szolgál, amit kimondottan az eszközök biztonságos emeléséhez terveztek – ehhez többek közt külön szabályozza a hidraulikanyomást és a motor fordulatszámát is.

Szintúgy fontos elem az emelőeszköz, mely egyszerűen felszerelhető a gémfőre. Ha megtörtént az összes részegység lerakodása, már csak a megfelelő gémet kell felszerelni a kotróra, ami a hidraulikus gyorscserelével történik.



ciális üzemmód rugalmasabb, gazdaságosabb üzemeltetést és alacsonyabb károsanyag-kibocsátást eredményezhet. A gyári

2023. 02. 23. Forrás és fotók:
Volvo Construction Equipment

ÚJ CUMMINS MOTORPLATFORM MINDEN ÜZEMANYAGHOZ

A Cummins Inc. az idén márciusban megrendezésre kerülő Las Vegas-i Con Expo kiállításon mutatja be 15 literes többüzemű motorplatformját, mely egyaránt elérhető lesz hidrogén-, biogáz- és fejlett dízelüzemű változatokban. Bevezetését követően az újdonság lehetővé teszi majd a gépgyártók számára a nehéz nem közúti eszközök dekarbonizációjának felgyorsítását.

A jövő emissziós céljainak figyelembevételével elkészített új platform kompakt beépítési méretek mellett ígér jelentős előrelépést teljesítménysűrűség terén, vagyis a gépgyártók az üzemeltetési költségek növekedése nélkül fokozhatják modelljeik teljesítményét és hatékonyságát.

A többüzemű kialakításból adódóan az új generációs, 15 literes motor egyféle blokkot használ, melyet különböző hengerfejekkel és üzemanyagrendszerekkel szerelnek annak függvényében, hogy az üzemeltetés hidrogénnel, gázzal vagy gázolajjal, illetve bioüzemanyagokkal (köztük HVO-val) történik.

A 15 liter hengerűrtartalmú hidrogénmotor névleges teljesítménye 400 lóerőtől 530 lóerőig terjed, míg csúcsnyomatéka 2600 Nm. Megújuló biogáz alkalmazása esetében a teljesítmény 400–510 lóerő 2500 Nm csúcsnyomaték mellett. A korszerű dízelváltozat teljesítménye ezzel

szemben 450 és 650 lóerő között alakul, legnagyobb nyomatéka pedig nem kevesebb mint 3200 Nm. ■

2023. 01. 24.

Forrás és fotó: Cummins



MB
MAGYAR
BRANDS
2022

A MAGYAR
MÁRKA ÉRTÉK

Bravos

CalciTrio
az egészséges csontokért

DIEGO

KÖBE
A MAGYAR TULAJDONÚ BIZTOSÍTÓ

SZÁMLÁZZ.HU
EGYSZERŰEN ÉS GYORSAN

Cégvezetők értékelnek

Lapunk ezúttal is megkérdezte az építőgép-forgalmazói szektorban működő nagyvállalatok vezetőit, hogyan értékelik az elmúlt évet és mit várnak 2023-tól. A három legnagyobb kereskedő és két legnagyobb kölcsönző cég vezetője válaszol. Az interjúk 2023 február közepén készültek.



LITAUSZKI RÓBERT

VEZÉRIGAZGATÓ HUNTRACO

MAÉP: Hogyan értékeli az elmúlt évet cégszinten? Megfelelt-e az eredmény a várakozásoknak?

Litauszki Róbert (L. R.): A cég tavalyi teljesítményével alapvetően elégedettek vagyunk. Árbevételünket 18,5 Mrd Ft-ra növeltük, ezzel nagyjából elégedettek lehetünk, a profitunk pedig meg is haladta az előzetes várakozásainkat. A tervezéskor a piac visszaesésével számoltunk, de ez a vártnál enyhébb mértékben és inkább csak az év második felétől jelentkezett. Igaz, ez a tendencia azóta folytatódik, sőt erősödik is.

MAÉP: Az első és a második negyedévben a kormányzati költekezésnek érződött-e valamilyen hatása?

L. R.: Természetesen igen, az állami beruházások és a támogatások, valamint a konjunktúra miatt általában megnövekedett beruházási kedvnek is jelentős hatása volt a piaci keresletre. Ez nemcsak a gépértékesítés, hanem a disztribútorok profitabilitása szempontjából még inkább meghatározó szerviz és alkatrész-értékesítés terén is érezhető volt. A gépkereskedelmi piacon mind ezeken felül az év során megjelent gépbeszerzési pályázatok is közvetlenül és jelentős mértékben növelték a keresletet.

Azt lehet mondani, hogy a tavalyi év a gépkereskedelem számára közel ideális piaci viszonyokat hozott, ezen még a mélyépítési piac év vége felé tapasztalt enyhe megtorpanása és a pandémia óta folyamatosan kísértő szállítási problémák

mák sem változtattak. Sőt, az új gépek megnövekedett szállítási határidői, a piacon kialakult géphiány is végsősoron segíthette a szakmát, hiszen minden korábbinál nagyobb lendületet kapott a használtgép- és a bérgeppiac is, hiszen az időszakos kapacitáshiány áthidalása csak innen volt lehetséges. Az így kialakult keresleti piac természetesen lehetőséget biztosított a gyártói és a forgalmazói fedezetek, ezáltal a profitabilitás növelésére is.

MAÉP: Darabszámot tud-e mondani, az új-gép-értékesítésre?

L. R.: Ami a darabszámokat illeti, a mi szempontunkból releváns piac mintegy 15%-os, igaz, az éven belül lassuló növekedést mutatott. Ugyanakkor az elmúlt két évben a piaci növekedést már leginkább a kisebb méretű gépek iránti kereslet generálta. Ennek oka, hogy a mélyépítési piac szereplői óvatosabban kezdtek új beruházásokba, míg a kisebb, de a lakásépítési és ipari fejlesztési fellendülésből legtöbbet profitáló vállalkozások, jelentős részben a pályázati lehetőségek igénybevételével, a szokásosnál lényegesen több gépet vásároltak. Mindez a Caterpillar gépek számára kedvezőtlenebb piaci kereslet-megoszlást jelentett, hiszen a legnagyobb növekedést mutató, kisebb gépkategóriákban kevésbé erős a márka jelenléte.

MAÉP: A cég tapasztalatai alapján milyen termékcsoportokra nőtt meg, illetve csökkent érezhetően a kereslet?

L. R.: Ahogy említettem, főként a kisebb, magasepítő és vegyes profilú vállalkozások által használt gépek iránti kereslet növekedett meg tavaly, míg a nagyobb, jellemzően az infrastruktúra-fejlesztéshez kapcsolódó földmunkákban alkalmazott gépek iránti kereslet valamelyest csökkent, még a pályázati források rendelkezésre állása ellenére is. Kivételt talán csak az útfelújítások során használt munkagépek jelentenek, köszönhetően a pár éve meghirdetett útfelújítási program beruházásainak. Ugyanakkor továbbra is jelentős növekedést tapasztaltunk a leányvállalatunk által forgalmazott Sitech-szintvezérlő rendszerek iránti igények terén.

A géppiac szerkezete nemcsak a gépek, de az ügyfélkör összetételét tekintve is jelentősen változott. Továbbra is erősödő tendenciát mutatott a kisebb, jellemzően magasepítéssel, felújítással foglalkozó, „első gépes” vagy kis flottás ügyfelek részesedése a keresleti oldalon. Az elmúlt évek építőipari konjunktúrája, a rendkívül kedvező finanszírozási költségek és persze a pályázatok számtalan kisebb céget készítettek arra, hogy



megvegyék első munkagépüket, sok esetben még akkor is, ha az alacsony kihasználtság miatt ezek a beruházások még a pályázati források bevonásával sem kecsegtetnek gyors megtérüléssel.

Mindezekből adódóan, elsősorban a kisebb rakodógépek, kotró-rakodók, mini- és mikrokotrók, kishengerek piaca növekedett dinamikusán, míg a nagyobb kotrógépek, dózerek, gréderek eladásai vagy stagnáltak, vagy éppen csökkentek.

MAÉP: Milyen várakozásaik vannak a 2023-as évvel kapcsolatban? Nézzük először az általános piaci trendeket, folyamatokat.

L. R.: A piac alakulása talán még sosem volt annyira nehezen előre jelezhető, mint az idén. A magas kamatok általában nem serkentik a beruházási kedvet az építőiparban, és az állami fejlesztéseknél is lassulás várható. A kisebb aktivitás kevesebb szervizt és alkatrész-értékesítést jelent, a bizonytalanabb kilátások miatt pedig várhatóan az újgép-piac is csökkenni fog. Ugyanakkor, pontosan ezek miatt, elképzelhető a használt gépes és a bérleti piac kisebb növekedése. De azt is látni kell, hogy a gondosan előre jelzett trendeket teljesen felboríthatja egy nagyobb pályázati program megjelenése vagy éppen a finanszírozási költségek több elemző által is valószínűsített csökkenése. Az azért elég nagy biztonsággal kimondható, hogy a számunkra leginkább meghatározó mélyépítési piacon visszaesés várható.





MAÉP: És közvetett pénzügyi kockázatok megjelennek nyilván önöknél is.

L. R.: Az ügyfélkör fizetőképességével kapcsolatos kockázatok egy fellendülési időszakot követően általában jelentősen növekednek. Egy fellendülés idején a magas árak és a keresleti piac jótékonyan elfedhetik egy vállalkozás hatékonysági és működési problémáit, vagy éppen túlzott növekedésre, erőltetett beruházásokra serkenthetik a döntéshozókat. A konjunktúra végével ezek ugyanakkor visszaüthetnek, és a vállalkozás stabilitását is veszélyeztethetik. Erre sajnos a saját ügyfélkörünkben is egyre több példa van, így a fizetési feltételek kialakítása során indokolt a körültekintés, még akkor is, ha egyébként általános és pusztító recesszióra nem számítunk a piacon.

MAÉP: Kockázati tényező az önök számára a forintárfolyam és az infláció is. Milyen forintárfolyammal és inflációval számoltak az üzleti tervben?

L. R.: Az üzleti tervben 410 Ft körüli éves átlagos euróárfolyammal számoltunk, de őszintén szólva fogalmam sincs, hogy mennyi lesz ez a szám valójában, de a forint árfolyamának előrejelzését illetően az elemzők körében is nagy a bizonytalanság. A tervezésnél alkalmazott inflációs előre-

jelzés 15-16% volt. Ez akár reális is lehet az év végére, de az év eleji adatok alakulása jelzi, hogy az idén az üzleti tervek arra lesznek csak jók, hogy legyen mihez képest mérni az eltéréseket.

MAÉP: Mik azok a tervek, amiket idén kiemelt fontosságúnak tartanak?

L. R.: Az elmúlt néhány év piaci fellendülése idején elsősorban arra törekedtünk, hogy az üzleti lehetőségeinket maximálisan kihasználjuk, lehetőleg úgy, hogy közben a működési költségeink, a vállalati szervezet csak minimális mértékben növekedjen, így biztosítva a cég kiemelkedő stabilitását az előreláthatóan kedvezőtlenebbé váló piaci viszonyok között. Az „addig üssük a vasat, amíg meleg” megközelítést alkalmazva inkább a napi üzletmenetre koncentráltunk, de az idén nekilátunk újra a fejlesztéseknek is. Több beruházás előkészítése kezdődött meg, ezek között jelentős telephelyfejlesztések és az informatikai rendszereink korszerűsítése éppúgy szerepelnek, mint az energiahatékonyságot szolgáló fejlesztések, de egy komoly képzési program megvalósítását is megkezdtuk. Összefoglalva, kihasználva az utóbbi évek sikeres gazdálkodásának eredményeit, az év elsősorban a jövő sikereihez elengedhetetlen fejlesztésekről szól majd.

VARGA ÁKOS

ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓ TERRA HUNGÁRIA

MAÉP: Megfelelt-e a cég eredménye az üzleti tervnek, a várakozásoknak?

Varga Ákos (V. Á.): Az előzetes számítások alapján igen. A számok azt mutatják, hogy 2022 kiemelkedő év volt. Rekordárbevételértünk el, körülbelül 12-13 Mrd Ft-ot. Előrébb léptünk körülbelül 10%-ot. És az eredményünk is rekordszinten zárt.

Nagyon furcsa volt a tavalyi év. Volt egy parlamenti választás, ami jelentősen megnyomta a tavaszt, az első negyedév és egy picit a második negyedév forgalmát is, ami normál esetben nem így szokott lenni. Az első negyedév hagyományosan rendkívül gyenge. Február különösen gyenge szokott lenni, ez tavaly nem így volt, éppen ellenkezőleg, borzasztóan erős volt. Ez egyértelműen a választásoknak tudható be.

MAÉP: Mármint a pluszforrások megjelenésének?

V. Á.: Igen. Ebben az időszakban a kormányzat is próbál befejezni beruházásokat, az európai uniós



támogatások is meg lettek nyomva, és emiatt egy picit túlfűtötté vált a gazdaság – legalábbis az a része, ahol mi dolgozunk. Nagyon örültünk természetesen, mert ez azt eredményezte, hogy az első fél évünk hihetetlen erős volt. Olyannyira, mint békeidőben, mondjuk, a november-december. Tehát az első fél év nagyon-nagyon szép árbevételt, nyereséget és eladott gépdarabszámot produkált.

MAÉP: Ebben a kimagasló évben mekkora volt új építőgépből eladott darabszám?

V. Á.: 300 körüli új gép került értékesítésre tavaly.

MAÉP: A használtgép-értékesítés hogyan alakult?

V. Á.: A használtgép-értékesítés adatait egyelőre nem tudom hajszálpontosan megmondani, de egészen biztos, hogy minden rekordot megdöntött, mert több mint 1 Mrd Ft-os árbevételt produkált a használtgép-üzletág. 100 körüli gépetadtunk el, ez nagyon magas szám. Nekünk nem igazán erős oldalunk a használtgép-értékesítés, ez a volumen biztos rekordot döntött.

MAÉP: Tud-e az építőgépeken belül termékcsoportokat mondani annak alapján, hogy érezhetően melyikre nőtt vagy csökkent?

V. Á.: Körülbelül 15%-kal nőtt a géppiac '21-ről '22-re. Ami érdekes, hogy gyakorlatilag majdnem minden gépkategóriában növekedés volt tapasztalható, kivéve az árokásó-rakodót, ami 10% körüli nagyságrendben csökkent.

Nagy verseny volt a teleszkópos rakodó, illetve a minikotró vonatkozásában. Ez mostanra eldőlt, mert majdnem dupla annyi minikotró került értékesítésre, mint amennyi teleszkópos. És a teleszkópos rakodó is duplája az árokásó-rakodónak. Tehát majdnem a harmada-negyede az árokásó-rakodó a minikotróénak.

A minikotrónál évek óta megfigyelhető volt, hogy folyamatosan nőtt az értékesített darabszám. Én azt gondolom, hogy a százalékos darabszám egy picit csökkent. De hát így is ezer környékén volt az új minikotró-értékesítés tavaly, ami gyakorlatilag harmada a piacnak. Ez most az egész piacra vonatkozik. Nálunk is hasonló a helyzet, de annyiban, hogy a mi eladásainkban az árokásó-rakodó meghatározó nagyságú, ez körülbelül az eladásainknak a felét teszi ki.

MAÉP: Ha jól emlékszem, a piaci részesedésük is olyan 50% körül van.

V. Á.: Sajnos idén nem volt annyi, de igaz, körülbelül annyi. Viszont a volumen csökkent. 2022-ben majd 20%-kal kevesebb árokásó-rakodótadtunk el, mint '21-ben.

Korábban az árokásó-rakodó eléggé tartotta magát, sőt volt úgy, hogy nőtt is a súlya a teljes palettán belül. Most ez egy elég határozott visszaesés, főleg úgy, hogy minden más nőtt, kivéve ezt. És egyébként a mi eladásainkban is ugyanez érezhető, mert darabszámban ez volt az egyetlen csökkenő típuscsalád. Minden más típusú gépünknek az eladott darabszáma nőtt. Az eladásainkon belül jelentősen tudott nőni a minikotró. A JCB minikotró majd 70%-kal nőtt a '21-es adathoz képest, ami azért nem teljesen a piac miatt volt így, hanem azért, mert '21-ben nem tudott szállítani a JCB. Tehát a bázisév volt alacsony. És ahhoz képest egy szokásos értékesítési volumen produkálva ez 70% körüli növekedést jelent.

MAÉP: Mennyi a várakozási idő most a gépekre?

V. Á.: Most olyan helyzetben vagyunk, hogy sok gépünk van raktáron. A legtöbb gépet azonnal tudjuk raktárról szállítani.

Visszatérve még egy kicsit a tavalyi üzleti kilengésekhez, a második fél évünk, különösen az október, november, december hónapok borzasztóan gyengék voltak. Decemberben már érezhető volt az, amit most januárban is látunk, hogy a piac gyakorlatilag teljesen meghalt, megállt. Mindenki kívár. A nagyobb munkákat a kormányzat elhalasztotta, csökkentette, a nagy beruházások megálltak. Az euróárfolyam nagyon magas szinten van, bár most egy picit visszafelé mozog. Az infláció hatása miatt jelentősen drágul minden, persze a gépek is drágultak. Tehát nem azt az időszakot éljük, amikor sok földmunkagépet fogunk eladni. Van még a sokadik hatás, ami szintén erős, hogy az elmúlt években a pályázatok miatt minden kereskedő nagyon-nagyon sok gépet eladott, tehát a piacon rengeteg szabad kapacitás és jó állapotú gép van.

MAÉP: Érdekes ellentmondás, hogy a használtgép-eladások mégis rekordot döntöttek.

V. Á.: Ez a második fél évre volt jellemző nálunk, amikor már a pályázatok kezdtek lecsengeni, ugyanakkor azért még volt bizonyos kereslet a gépek iránt, és így nekünk a második fél évben lódult meg a használtgép-értékesítés.

MAÉP: Összegezve tehát '23-ra sok bizonytalansági tényező van: az állami beruházások megállása, az infláció és a forintromlás. Nem tudjuk, lesznek-e pályázatok, szinte biztosan sokkal kevesebb lesz.





V. Á.: Így van. És vitáink vannak Brüsszellel, hogy mennyi pénzt kapunk, mennyit nem kapunk. Amit kapunk, azt sem tudjuk pontosan, hogy a kormány mire szeretné költeni. Nem biztos, hogy az infrastrukturális beruházások lesznek előtérben. Nagyon bizonytalannak látjuk az idei évet, de abban mindenki egyetért, hogy alacsony szinten lesznek az értékesítések – az első fél évben biztosan. Az értékesítésnél a másik alapvető probléma a kamatszint. Ezeket a gépeket az ügyfeleink majdnem mind finanszírozással vásárolták. De ma már ezek két számjegyű kamatokkal vannak terhelve, ami jelentősen elveszi a kedvét a vásárlástól a gazdasági szereplőknek, főleg úgy, hogy hozzá voltak szokva az alacsony, 2-3%-os kamathoz. Úgyhogy összességében a sok hatást számba véve nem is tudnék pozitívat mondani, hogy mi az, ami a növekedés irányába mozdítaná el a piacot, vagy legalább stagnálás történne a tavalyi jó szinten. Úgyhogy jelentős a bizonytalanság, ezt látjuk

az ügyfélkörünkben is. A legtöbb ügyfelünk azt mondja, hogy ilyenkor már az év nagy részére be voltak táblázva, tudta, hogy milyen munkái lesznek. Most meg semmi. Ugyanezt mondják a nagy cégek, a Strabag, a Colas vagy a Swietelsky. Ők is jelentősen kevesebb megrendelésből kell hogy megéljenek, és az sem biztos, hogy a munkák ténylegesen megvalósulnak.

MAÉP: A Terra életében mi a legnagyobb kihívás 2023-ra?

V. Á.: Az elmúlt 4-5 évben folyamatos felfelé ívelő, jelentősen javuló eredményeket értünk el mind eredményben, mind darabszámban, minden tekintetben. Az idei nem ilyen év lesz, tehát itt most egyértelműen arra kell koncentrálni, hogy a költségeinket megfelelő szinten tudjuk tartani. Semmiképpen nem tervezünk leépítést, nem akarunk megválni kollégáinktól. Abban bízunk, hogy ez a visszaesés viszonylag rövid távú lesz.

KOCSY BARNABÁS

VEZÉRIGAZGATÓ DM-KER

MAÉP: A DM-KER Nyrt. 2022-es üzleti eredménye mennyiben felelt meg a várakozásoknak?

Kocsy Barnabás (K. B.): Még folyamatban van '22 pénzügyi zárása, tehát az információk jelen pillanatban nem tekinthetők véglegesnek, de annyit elmondhatok, hogy árbevételben növekedni tudtunk az előző évhez képest. Importőrként jelentős devizakitettséggel rendelkezünk, így az elmúlt időszak árfolyam-volatilitása, a forint drasztikus gyengülése a pénzügyi eredményre értelemszerűen negatívan hatott, gyártói szállítási nehézségek is akadtak, de mindezek mellett is elégedett vagyok a tavalyi teljesítményünkkel.

MAÉP: A féléves tőzsdei jelentésben publikált adatok alapján nőtt az újgép-értékesítés volumene. Így maradt ez az egész év folyamán?

K. B.: A második fél évben már volt érezhető megtorpanás az új gépek iránti keresletben. Az értékesített darabszámot tekintve az előző évvel közel azonos mennyiségű új gépet adtunk el.

MAÉP: A féléves eredményekből az is kiderült, hogy a használtgép-értékesítés jelentősen visszaesett, a gépbérlet viszont jelentősen növekedett. Ennek mi a magyarázata?



K. B.: A használtgép-értékesítés év végére újra felfutott, egyenesbe jött, így végül éves alapon ebben a szegmensben is magasabb árbevételt értünk el. A gépbérbeadás árbevétele pedig egy nagy projekt megnyerésével magyarázható. Itt egy hosszú távú szerződést sikerült kötnünk az energiaszektor egyik jelentős szereplőjével, ami egészen komoly bérgepkapacitást köt le nálunk.

MAÉP: Milyen termékcsoportokra nőtt, illetve csökkent érezhetően a kereslet a múlt évben?

K. B.: A portfóliónkban egyértelműen a nehézgépek iránti kereslet az, ami csökkent a tavalyi év közepétől, aminek hátterében elsősorban az állami támogatású finanszírozási lehetőségek hiánya áll. Ugyanakkor a minikotrók felvevőpiaca jelen pillanatban szinte végtelen. Sok helyen zajlik a humán erőforrás részbeni kiváltása gépekkel, ezeknek a törekvéseknek a nyertesei pedig a minikotrók. Mindez olyan mértékű, hogy a gyártói kapacitások jelenleg még messze elmaradnak a piaci kereslettől.

MAÉP: Ez azt jelenti, hogy a hosszú szállítási idők továbbra is fennállnak?

K. B.: Ebben a termékkörben sajnos igen. Egy kicsit változott a kép az elmúlt évekhez képest, de a minikotróknál továbbra is hosszas várakozás van. A piac felvevőkapacitását egyelőre még nem tudjuk az általunk forgalmazott termékekkel lefedni.

MAÉP: Kompakt rakodóban a DM-KER piacvezető. Mi tapasztalható most ebben a szegmensben?

K. B.: Jelentősen növeltük az eladott darabszámot, és ugyan az év utolsó két hónapjában már ebben a szegmensben is érzékeltünk lassulást, de a Bobcat továbbra is piacvezető brand a kompakt rakodók piacán. Emellett folyamatos az innováció a gyártói oldalon, így biztosak vagyunk benne, hogy ez a termékcsoport továbbra is cégünk húzóterméke marad.

MAÉP: Ezzel rá is térhetünk a 2023-as várakozásokra. Mit várnak idén az építőipartól és azon belül az önök piacától?

K. B.: A szakmán belül nagyon szélsőségesen mozognak az előrejelzések, de – kisebb-nagyobb mértékben – többségében visszaesést prognosztizálunk. Ugyanakkor két kiemelt jelentőségű hazai beruházás is befolyásolhatja a helyzetet: a paksi bővítés és a debreceni akkumulátorgyár, valamint a hozzájuk tartozó infrastrukturális beruházások. Mindkettő hatalmas lendületet adna, olyan gépkapacitási igényt teremtene a piacon akár bér-



leti formában, akár gépeladás tekintetében, amit egyelőre felmérni sem tudunk pontosan.

MAÉP: Milyen konkrét kihívást lát még, amit azonosítani lehet az elkövetkező időszakkal kapcsolatban?

K. B.: Leginkább azt, hogy folytatódik az elmúlt pár évben tapasztalt kiszámíthatatlanság, a váratlan piaci fordulatok és az előre nem pontosan azonosítható kihívások időszaka, ami továbbra is ki fog hatni a mindennapokra. Emellett egy szűkülő piacon, növekvő árverseny mellett kell a termékek, a szolgáltatások árában érvényesíteni – egyebek mellett – a magas inflációs hatást és a hektikus árfolyamhatásokat. Ehhez tudni kell igazodni, sokszor gyorsan reagálni vagy szükség esetén újratervezni. Ami biztos és nem kell hozzá jósnak lenni, hogy az állami támogatások – ahogy azt már említettem –, a nehézgépek értékesítését nagyban befolyásolják, így ezek újbóli elindulása vélhetően nagy keresletet generálna.

MAÉP: Milyen területek vannak, ahol a jövőben növekedhetnek, vannak-e új szegmenssek, ahol erősíteni szeretnének? A hagyományos szektorokban hol látják a bővülés lehetőségét?

K. B.: A mezőgazdaságban szélesebb portfólióval szeretnénk jelen lenni, a mezőgazdasági gépi piacon jelentős növekedési potenciál mutatkozik számunkra. Az ez irányú bővülés szerves része az üzleti stratégiánknak. Továbbra is komoly erőforrásokat fordítunk továbbá a külföldi piacokon való terjeszkedésre, a szlovák piacon például már a DM-KER látja el a Doosan hivatalos márkaképviselését.

MAÉP: A honlapjukon látom, hogy a hulladék-gazdálkodás lehet önöknek fontos új ágazat.

K. B.: A hulladékgazdálkodás nagyon izgalmas terület. Jelentős piaci átrendeződés zajlott le a MOL hosszú távú koncessziónyerésével, és biztos, hogy ugyanígy átrendeződések lesznek





a gépbeszállítói, alkatrész-beszállítói oldalon is. Emellett a hulladékkezelés, -feldolgozás és -újrahasznosítás óriási piac, ami rengeteg gépet, kiszolgálóeszközt igényel, így igen, mindenképpen tervezünk ezzel a területtel is.

MAÉP: Ezek szerint egyre kevésbé kétmárkás (Bobcat, Doosan) cégben gondolkoznak. Hol várható még bővülés?

K. B.: Ahogy korábban említettem, elsősorban az agrár területen szeretnénk tovább erősíteni, a munkagépek és az adapterek mellett erőgépeket is forgalmazni. 2022 utolsó negyedében megkezdtek egy holland traktormárka, a Knekt forgalmazását, de további brandeket is vizsgálunk.

MAÉP: A DM-KER mint tőzsdei vállalat életében milyen fontos változásokat emelne ki a múlt évről?

K. B.: Nagy büszkeség számunkra, hogy 2022-ben a DM-KER alapítóját, igazgatósági elnökét, Bátor Ferencet választották az ÉBSZ (Építőgép Forgalmazók és Bérbeadók Szövetsége) elnökének. Úgy gondolom, hogy ez a DM-KER mögött lévő szakmai tudás és reputáció elismerése is egyben.

Fontos és különleges mérföldkőnek tekintjük 2022-ből a vállalati MRP, azaz a munkavállalói részvényprogram elindítását is. Bónuszjuttatásként több munkavállalónk is részvényeket kapott, a vállalat kisértvényesévé válva ezzel, amit a jövőben is folytatni szeretnénk, hogy minél több munkavállalót ösztönözzünk ily módon. A vállalati kultúrában szeretnénk meghonosítani a befektetői, tulajdonosi szemléletet, amihez jó eszköz, ha a dolgozóink részvényesekké is válhatnak.

A körkép keretében a gépbérleti piac két legnagyobb cégének vezetőjét is megkértük, hogy értékeljék a tavalyi évet, és beszéljenek az erre az évre vonatkozó várakozásaikról.

FARKAS CSABA

ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓ MATECO

MAÉP: Megfelelt a céges eredmény a várakozásoknak?

Farkas Csaba (F. Cs.): Igen, nemcsak teljesíteni tudtuk a terveinket, hanem sikerült felül is múlni azokat. Egy eredményes, sikeres évet tudunk magunk mögött, árbevételünk meghaladta a 10,5 Mrd Ft-ot.

MAÉP: Megjelenik-e az infláció hatása az árbevétel növekedésében? Az év második felében felpörgő infláció megdobta a bevételeket?

F. Cs.: Az infláció hatását év közben kevésbé tudjuk érvényesíteni. Megpróbálkoztunk, de sajnos a tény az, hogy messze nincs és nem is volt arra lehetőség, hogy év közben az inflációt lekövetve árakat tudunk volna módosítani. A mi esetünkben sajnos nincs vagy jelentéktelen volt az infláció miatti árnövekmény, árbevétel növelő hatás.





MAÉP: Költségoldalon viszont az euróárfolyam alakulása gyakorolt negatív hatást.

F. Cs.: Természetesen igen. A gépeket importból szerezünk be, és elég sok más típusú költséghez kapcsolódó kötelezettségünk is euróban merül fel. A magas forintárfolyamnak az eredményre gyakorolt negatív hatása jelentős volt.

MAÉP: Milyen termékcsoportokra nőtt, illetve csökkent érezhetően tavaly a kereslet?

F. Cs.: A növekedéssel kapcsolatban azt tudom mondani, hogy általánosságban arra a termékskálára, amit mi képviselünk, az igény folyamatosan növekvő volt, és mondhatom, hogy még mindig növekvő tendenciát mutat. A mi flottagép-portfóliónknál csökkenő tendenciát nem látok.

MAÉP: Tehát az emelőpiac jól működött, és jól is fog működni várhatóan a jövő évben is.

F. Cs.: Igen. Nálunk az elsődleges piac az úgynevezett ipari projektek. Tudni kell, hogy ezzel a flottagép-portfólióval az olyan jellegű építkezéseken, mint az iroda- vagy a lakásépítés kevésbé vagyunk jelen, sőt szinte egyáltalán nincs jelenlétünk. Viszont az ipar nagy felhasználója a mi gépeinknek. Ipari projektek pedig szépen vannak, beruházások továbbra is nagy volumenben vannak.

MAÉP: Itt csarnoképítésre, raktárakra, üzemcsarnokokra gondoljunk?

F. Cs.: Így van. Tehát minden, ami a gyártóiparhoz, a raktározáshoz kapcsolódik. Itt nemcsak az új építés vonatkozásában vannak jó lehetőségek, hanem a meglévő épületeknél is a karbantartáshoz, a javításhoz szükség van a gépparkunkra, és itt gyors reakcióra van szükség, ahhoz pedig elérhető eszközök kellene, amikkel mi rendelkezünk.

MAÉP: Ezek szerint önöket kevésbé fogja érinteni az, hogy az állami beruházások elég jelentős csökkenése várható. Lesz-e egyáltalán valamilyen hatása ennek az önök életében?

F. Cs.: Mi azzal számolunk, hogy valamilyen hatása lesz, de ezeket a hatásokat próbáljuk kompenzálni más területeken, ami jelen pillanatban működik is, a potenciál a piacban megvan. Tehát úgy számolunk, hogy éves szinten ránk ez nem lesz hatással. Aztán az év vége megmutatja majd, hogy ezt jól tudtuk menedzselni, vagy nem.

MAÉP: Az építőipar általános helyzetével kapcsolatban milyen várakozásaik vannak? Korábban azt mondta lapunknak, hogy a bérbeadók mintegy barométerként jelzik az építőiparon belüli konjunktúra alakulását.

F. Cs.: Tényleg van ilyen barométerhatás, de külön kell választani a szektorokat. A mély- és az útépitéshez kapcsolódóan mi értelemszerűen nem vagyunk barométer. A mélyépítéssel kapcsolatban – közmű és útépités – nem tudok adatot szolgáltatni. A magasépítésnél szegmentálásra van szükség. Az látható, hogy a lakás-, az irodaépítések vagy a kisebb privát ipar jellegű projektek volumene csökkenő tendenciát mutat. Ellenben a nagy ipari építési területen nem látok csökkenő tendenciát, sőt kifejezetten emelkedő tendencia van a nagy méretű beruházások miatt.

MAÉP: A '22-es évben a gépkölcsönzői piacon voltak-e új jelenségek vagy olyan változások, amiket érdemes kiemelni?

F. Cs.: Nem. Mi a tavalyi év vonatkozásában nem láttunk olyan említésre méltó hatást, ami miatt fölkaptuk volna a fejünket, ami a piacra, a bérlőkre vagy ránk komoly hatással lett volna.





MAÉP: Látszik-e valamilyen pénzügyi kockázat, ami felerősödhet idén?

F. Cs.: Pénzügyi kockázat látszik. Lesznek cégek, ahol pénzügyi nehézségek keletkeznek, ezek értelemszerűen kihatnak mindenki másra a láncban, így adott esetben ránk is.

MAÉP: A fizetési fegyelemről van itt szó.

F. Cs.: Igen, arról.

MAÉP: Az üzleti tervben milyen euróárfolyammal és mekkora éves inflációval számoltak?

F. Cs.: Mi 410 Ft-os euróárfolyammal terveztünk az idei évre. Hál' istennek jelen pillanatban alacsonyabb szinten van ennél, ami pozitív hatás. Aztán, hogy meddig tart ez, azt nem tudjuk. Az inflációt illetően éves 15%-kal kalkuláltunk.

MAÉP: Összefoglalva, milyen várakozásaik vannak '23-ra?

F. Cs.: Továbbra is növekedéssel számolunk. Az előző évekhez képest nem olyan nagymér-

tékű növekedéssel, de azért továbbra is optimisták vagyunk, növekvő pályát terveztünk. A bérleti díjak vonatkozásában az infláció mértékét sajnos messze nem tudjuk érvényesíteni, itt azért van elégedetlenség bennem. Bizonyos költségnemeket próbálunk, amennyire lehet, érvényesíteni, de sajnos messze nem mindent, mint amire szükség lenne. Az infláció által generált extra költséghatások értelemszerűen az eredményességünkre hatással lesznek. Eredményben az elmondott hatások miatt nem terveztünk olyan mértékkel, mint ami a korábbi években volt.

MAÉP: Mik a cég életében az idei évre tervezett fontosabb feladatok, változások?

F. Cs.: A fejlődésünk fontos lépcsője további telephelyek nyitása és fejlesztése. Most Miskolc mellett tervezünk új telephelyet építeni. Meg további telephelyek bérletét elindítani – többek között Pakson meg Pécsen.

ANTAL ERZSÉBET

ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓ PROFIRENT

MAÉP: A céges eredmény megfelelt-e a várakozásoknak?

Antal Erzsébet (A. E.): Igen, 12 Mrd Ft-os árbevételt értünk el. A növekedésünk az infláció miatt nagyobb, mint a volumenhatás, de a költségeink is emelkedtek. Szolgáltatási árbevételünk – például szállítás és állványozás – terén átlag felett növekedett, itt az inflációs hatás is nagyobb volt.

MAÉP: Milyen termékcsoportokra nőtt vagy csökkent érezhetően a kereslet a bérleti piacon?

A. E.: Az emelőpiacon a sok csarnoképítés miatt jelentősen megnövekedett a kereslet. A másik terület, ahol számottevő növekedés volt a második fél évben, az a hűtés-fűtés – és az áramtermeléssel kapcsolatos gépek, eszközök, az energiaár és -ellátás biztonsággal kapcsolatos ismert anomáliák miatt.

MAÉP: Itt tehát generátorokra, áramfejlesztőkre kell gondolni.

A. E.: Igen. Van olyan gyár, amelyik elindult, de még nincs áramszerződése.





MAÉP: Melyik az a termékcsoport, amire csökkent a kereslet a piacon?

A. E.: Nem mondanám, hogy csökkent, csak nincs meg a növekedés. A kisgépek szegmensében volt ilyen.

MAÉP: A kéziszerszámokról van szó?

A. E.: Igen.

MAÉP: Mennyire jelentős a Profirent bevételi struktúrájában a gépértékesítés? Ez hogyan alakult tavaly?

A. E.: 20% körüli értéken van a bevételeken belül. Növekedett tavaly is, de céges átlag alatti mértékben, főleg készlethiányok miatt. EU-s pályázatok voltak tavaly, amik hajtották a keresletet, de folyamatos problémánk voltak a határidőre való szállítással.

MAÉP: A más iparágakban történő megjelenésnek, ami néhány éve elkezdődött a cég életében, mekkora a súlya most?

A. E.: Kétharmad körül van az építőipar a bevételi struktúrában, és vannak egyéb iparágak is, mint például az ipari karbantartás, a filmgyártás kiszolgálása, a rendezvényszervezéshez szükséges szolgáltatások és a lakossági piac.

MAÉP: Lehet-e olyan '22-es trendet mondani, ami alapvetően befolyásolta a piac alakulását?

A. E.: Az év elején itt volt még a Covid, ami a forgalomra negatív hatással volt. Egész évben ott voltak a szállítási határidőkkel kapcsolatos problémák: mi van, mi nincs, illetve hol lehet beszerezni, és mennyiért. Ez vonatkozott mindenre; alapanyagra, gépre, eszközre, alkatrésze. Folyamatos döntés volt szükséges; miből szerezzünk be többet, hátha nem lesz. Utána pedig jött az energiabizonytalanság és -áremelkedés

az év második felében. És itt volt/van az árak problematikája, az alapanyagárak, az acél, az alumínium áremelkedése, ami megjelent a gépek, az eszközök áraiban. Ezt súlyosbította az év közepétől a forintárfolyam. 360 Ft-tal terveztük az évet, hát ahhoz képest a vége jóval magasabb lett. Az év második felében futottunk minden után. Mikor megrendeltük, más volt az ár, mikor leszállították, más volt az ár, és amikor kifizettük, megint más volt az ár. Döntésünk abban volt, hogy akarjuk vagy nem az eszközt/gépet. Az egész év a folyamatos alkalmazkodásról szólt.

MAÉP: Mekkora hányadot lehetett az ügyféllel szemben érvényesíteni a növekvő költségekből?

A. E.: Az értékesítésnél sok esetben közös döntés volt, hogy a megváltozott helyzetben hogyan tudunk megállapodni. Több területen megnöveltük a készleteinket, hogy a kiszolgálás szintjét és az árat tartani tudjuk. Gépbérletben emelni kellett az árat év közben is kisebb-nagyobb mértékben bizonyos termékeknél. Szolgáltatásoknál pedig a piac változásait próbáltuk lekövetni – ilyen például az üzemanyagár.

De folytassuk az alapvető piaci változások felsorolását. Megerősödött a külföldi építőipari cégek jelenléte. Főképp a környező országokból érkező román, lengyel, szlovák cégeket jelentheti, de érkeztek Törökországból és Koreából is építőipari cégek és sok-sok helyről munkaerő.

MAÉP: Milyen hatása látszik ennek?

A. E.: Nekünk mint szolgáltatónak egyrészt a nyelv, a kultúra, a munkavégzés különbözősége. Nyelvi probléma minden szinten megjelenik; üzleti és operációs szinten is. Gyakran előfordul, hogy egy nagy építkezésen több nyelven kommunikálnak a munkások, akik nem értik a magyart és egymás nyelvét sem.





Több nagy beruházó érkezik az itteni projektre, létrejönnek idegen nyelvű vállalkozások, postázási megbízottal, minden múlt nélkül, és sok esetben az anyaországban sincs fellelhető háttér. Költségi kérdés, hogy ezt egy generálkivitelező hogyan fogadja el? A gépkölcsönzés bizalmi viszony: minimális alaptőkével, tisztázatlan tulajdonosi háttérrel rendelkező nullkilométeres cégeknek hogyan adjunk ki nagy értékű gépeket, még pénzügyi letéttel is? Nem fizetés esetén azonnal a generálkivitelezőre mutogatnak. Ennyi gépet még soha nem hoztunk el építkezésekről, mint a tavalyi évben, és úgy néz ki, hogy ez folytatódik. A távol-keleti cégek jelentik a legnagyobb kihívást.

MAÉP: Ahogy mondta, a többnyelvűség problémája erősödött, de korábban is dolgoztak külföldi vendégmunkások az építkezéseken. Hogyan képzeljük el most a gyakorlatban mindezt?

A. E.: Bábeli zűrzavarként. Kimegyünk, és sok nyelven beszélnek. És nincs meg sok esetben az a közös nyelv, amin kommunikálni tudnánk. Így jön a Google-fordító vagy egyéb más online megoldás vagy a tolmács.

MAÉP: Mondhatjuk-e, hogy nagyon kiélezett a szektorban az árverseny?

A. E.: Úgy gondolom, hogy igen. Az építőiparnak mint a legnagyobb ügyfélkörünknek komoly kihívással kell szembenéznie. A beszállítói árak növekedtek, a hozzáférés, a kiszámíthatóság jelentősen csökkent, és a verseny nőtt a külföldi kivitelezők megjelenésével. Ebből adódóan egy generálkivitelező az alvállalkozók, a szállítók irányába próbál nyomást gyakorolni.

MAÉP: A gépkölcsönzői piacon hogy áll ez a dolog? Ha keresleti piac van, akkor a vevők sok

mindenre hajlandók azért, hogy minél hamarabb kiszolgálják őket akár magasabb ár megfizetésével is?

A. E.: Én azt gondolom, hogy ezen a piacon a verseny megvan. Nagy piaci szereplők vannak, eddig is jelen volt az árverseny. És figyelembe kell venni, hogy a piacon nemcsak a nagyok vannak, hanem itt a lokális szereplők is keményen bejátszanak, mert vidéken kisebb piaci szereplők is ott vannak mindenhol. Velük is számolni kell egy lokális építkezés esetében.

MAÉP: Nézzük most a makrogazdaság szintjét. Milyen kihívások lehetnek még 2023-ban, amiről eddig nem esett szó?

A. E.: Árfolyam, kamatkörnyezet. Most az árfolyam lejjebb ment, de továbbra is kiszámíthatatlan ilyen magas kamatkörnyezettel, a baj főleg a kiszámíthatatlanság. A forintkamat jelenlegi szintjén elég nehéz finanszírozni bármilyen projektet a gazdasági szereplőknek vagy a lakosságnak.

MAÉP: Mik a várakozásaik az építőipar általános helyzetével kapcsolatban? Különös tekintettel nagy állami beruházások leállítására.

A. E.: Az állam sok mindent visszavett, főleg a mélyépítés területén, de a magasépítést is érinti. Viszont amit mi láttunk, és biztató, hogy folyik az üzleti alapon álló jelentős méretű csarnoképítések, üzemek építése vagy bővítése. Ez a kapacitás egy részét fölveszi egyelőre. Illetve várja mindenki az energiahatékonyság témájában rövidesen bejelentésre kerülő intézkedéseket, ami feltételezhetően az építőiparnak is ad lehetőséget. A gazdasági kilátások jobbakképpen, mint néhány hónappal ezelőtt voltak, bízunk benne, hogy ez további lehetőségeket ad számunkra. ■

Kövesdy Gábor



GÉPEK

A rovat legfrissebb híreit keresse a maeponline.hu oldalon!



MB
MAGYAR
BRANDS
2022

A MAGYAR
MÁRKA ÉRTÉK



Két évtizede az ügyfelek szolgálatában

Idén ünnepli 20 éves fennállását az UNICUM Kft. Ennek apropóján beszélgettünk Soós Attilával, a cég tulajdonos-üzgyvezetőjével.

Hogyan és milyen körülmények között indította a vállalkozását?

1999-ben költöztem Budapestre, és akkor vettem fel üzletkötőnek a Fiat-Hitachi képviselőjéhez. Itt ismerkedtem meg az építőipari gépek világával. A termékek piaci megítélése eléggé vegyes volt, de ennek köszönhetően „váltam azzá”, aki a mai napig is vagyok. 3 évig voltam a cégnél, és ez idő alatt a dél-dunántúli területért és Budapestért voltam felelős. Hosszú távú terveim között a hazaköltözés szerepelt. Egy hasonló profilú céghez kerültem egy évre; itt egész Dunántúlt tartozott hozzám. Itt jöttem rá, hogy ebben a piaci szegmensben van egy rés, amelyet érdemes lenne kihasználni.

2003. augusztusban másodmagammal megalapítottuk az UNICUM Kft.-t. Kollégám vitte a szervizt és a hozzá tartozó feladatokat, én pedig az értékesítést és a cégvezetést vállaltam magamra. A vállalkozás indítása egy Ausztriában felvett jelzáloghitellel indult. A feleségem a szerződés aláírásánál is egyértelművé tette, hogy ezzel mindent egy lapra tettünk fel, de továbbra is bízik bennem. Ezzel a „kicsi” teherrel a vállamon indítottuk el a vállalkozást.

Az első gondolatom az volt, hogy olyan termékekkel foglalkozunk, amelyeket mindenki használhat. Így az első termékünk az olasz SOCOMEC bontókalapács lett, ezt szinte senki sem tudja! Második terméként a YANMAR építőipari gépek kerültek a portfóliónkba. Ehhez a termékhez fűztük a legnagyobb reményeinket. Így 20 év távlatából, mondhatom, ez be is jött. A portfólió pedig egyre bővült az évek során.

Hogy sikerültek az első lépések?

Az első időszakban kollégám egy bérelt budapesti telephelyen volt, én pedig Szombathelyről



dolgoztam. Az értékesítés egy kicsit dőcögve indult, de rövid időn belül kaptam egy megrendelést egy használt YANMAR gumikerekes kotrógépre. Mekkora öröm volt! Gondoltam, életem legjobb üzlete, de később szerencsére kiderült, hogy van ennél jobb is.

Párhuzamosan a szerviztevékenység felépítése is elindult, de ekkor alapító kollégámtól elváltunk, így ez a munka is rám hárult. Szombathelyen felvettem az első kiszálló szervizes kollégát, majd kis idő elteltével a másodikat is. Az első kollégám már nyugdíjban van, de a második kollégám a mai napig segíti munkámat.

unicum
KFT





Mik voltak a legfontosabb események, mérföldkövek a cég életében?

Ha őszinte akarok lenni, nekem minden lépés az, persze egy kicsit elfogult vagyok ebben a témában. Az első a cég megalapítása, amiről már nyilatkoztam. A második az első gép eladása, már erről is beszéltünk. A harmadik az első új YANMAR minikotró eladása. Ez egy 1,6 tonnás YANMAR B15-3 típusú kotrógép volt, amely Győrbe került. Minden kategória vagy későbbi termék első eladása fontos számomra, de ez egy elég hosszú lista lenne. A negyedik mérföldkö 2005. július, amikor már csak egyedül voltam tulajdonos, és minden rám hárult. Az ötödik a 2015-ös év, amikor mi lettünk Európában a legnagyobb piaci részesedéssel rendelkező Yanmar-értékesítő cég. Emellett még egy eredményt is elértünk: a legnagyobb piaci növekedést is mi produkáltuk 60%-kal. Aztán a 2019-es év, ekkor értékesítettük az 1000. gépünket. Majd 2020, amikor megvettük az első telephelyünket Sósúton. Aztán 2021, amikor az 1000. új YANMAR gépet értékesítettük. Az utolsó pedig 2023, amikor elkészül vépi telephelyünk.

Mozgalmasnak tűnik az elmúlt 20 év, de mit tart a legfontosabb tényezőnek az UNICUM Kft. fejlődésében?

Sok jó és rossz dolgot megéltünk. Voltak kezdeti nehézségek, rossz gazdasági döntések, szükséges változások, majd egy mesébe illő időszak, aztán egy kis visszaesés is, de talán a legfontosabb, hogy minden időben az ügyfél volt számunkra az első.

Közhelyesnek tűnik, de már a cég megalapításakor tudtam, hogy miben kell különböznünk vagy jobbnak lennünk a konkurenciához képest. Az első néhány évben az általunk kínált termékek közül a minikotró piaca 60–70 gép volt évente. Ezen 14 konkurens céggel „osztottunk”. Akkor sok nagy márka nem vette elég komolyan ezt a szegmenst, mert a termékei között voltak sikeresebb gépek is. Nekünk pedig ebből kellett megélni és fejlődni. A kezdeti időszakban Szombathelyről három munkatársammal építettük fel mindazt, aminek a gyümölcsét most élvezzük. Akkor és most is az a legfontosabb, hogy szelektáljuk a piacot – nem kívánunk mindenkinek és mindenáron eladni –, viszont aki megtisztel a bizalmával, azt maximálisan ki kell szolgálni. Talán ez a sikerünk kulcsa. Ezt a piaci részesedésünk is megmutatja. Az elmúlt 19 évben mindig nekünk sikerült a legtöbb gépet a minikotró-kategóriában értékesíteni Magyarországon.

Az elmúlt 3 évben nehéz idők vártak ránk is. Jelenleg már négy telephelyen tudjuk kiszolgálni ügyfeleinket, de a gépigényeket nem minden esetben tudtuk kielégíteni. Az utolsó 2 évben ugyan több mint 350 új YANMAR gépet értékesítettünk, de 240 gép legyártása áthúzódott 2023-ra. Fontosnak tartom, hogy nagy raktárkészletet tartsunk, mert a jelenlegi helyzetben ez nagy piaci előny. A vevőink finanszírozási gondjaiban is tudunk segíteni, és sikeres „szelektálásunknak” köszönhetően nem volt olyan ügyletünk, ahol a gépet vissza kellett volna vennünk.

A gépek folyamatos fejlesztéseknek köszönhetően minden igényt kielégítenek. Széles ki-

nálunkban elsősorban a 12 tonnás terjedő méretosztályokban kicsi vagy közepes munkákra szánt eszközöket értékesítjük. A gépekre akár 5 év garanciát is biztosítunk.

Milyennek látja a magyar piacot 2023-ban?

A piac nagyon felhígult, eltűnt a szakma. Az elmúlt időszakban az építőiparban látták sokan a jövőt. Rengeteg olyan megkeresésünk van, ahol a vásárló nem tud két gépet megkülönböztetni sem. Nem értik a műszaki jellemzőket, nekik csak az ár fontos. Van egy másik réteg, aki pályázatból kívánja megvalósítani álmait, de a lehető legkevesebb anyagi ráfordítással. Ezeknek az embereknek nagy többsége nem talál nálunk megoldást. Aki viszont elfogadja a tanácsainkat, szívesen segítünk. Volt, akit lebeszéltünk a vásárlásról, volt, akit az általa kiszemelt gépről, és volt olyan is, akit egy használt gépre beszéltünk rá egy új helyett. Az elégedett ügyfél a legjobb reklám. Ezek ellenére természetesen mi is belefutunk néhány elégedetlen ügyfélbe, de törekszünk mindenkivel megoldásra jutni.

A fentiek mellett a piacot a kínálat is jelentősen megváltoztatta. Vannak gyártók, amelyek nehezen tudnak gépeket szállítani, és vannak, akik könnyebben. Az a vásárló, aki nem tud várni a gépre, addig megy, amíg nem talál számára kedvező másikat. Ezek a tényezők egy kicsit torzítják a teljes képet, és ezért szerintem 2-3 év kell, hogy visszaálljon a „rend” a piacon.

Hogy látja a jövőt, milyen tervei vannak?

Nagyon nehéz évek várnak ránk. Elsősorban nem gazdasági okokból, hanem humán oldalról. Bennünket is érzékenyen érint a szakemberek hiánya. Ki merem mondani: sajnos kevés dolgozni akaró szakember maradt. Aki rendkívül jó, azt megbecsüli az ember, nekem is vannak ilyen kollégáim. Az utóbbi időben több ember megfordult nálunk, mint amennyit szerettem volna, de továbbra is keressük új kollégáinkat.

A humán probléma mellett a gépek szállítási határideje lassan helyreáll, bár ez nekünk is extra feladatokat ad. A termékskálát igazán nem tervezem fejleszteni, hiszen azt a piacot, amelyen szeretnénk dolgozni, a jelenlegi termékekkel is kiszolgáljuk.

Szeretném az elkövetkező 2 évben kiépíteni bérgephálózatomat, ezt a tervet közel 10 éve dédelgetem. Jelenleg az ország több pontján tudunk új vagy újszerű bérgepeket biztosítani kompakt méretű építőipari gépekből. A bérelhető gépek között vannak kotrók, rakodók, dömperek, személyemelők, úthengerek és kézi tömörítőgépek is. A hálózat kiépítése folyamatos,



és az a célom, hogy az ország minden pontján 100 km-en belül elérhető legyen ez a szolgáltatás. Jelenleg a dunántúli régióban szinte már teljesült ez a terv.

A vépi új telephelyünk hivatalos átadása után szeretnénk oktatásokat tartani azoknak a cégeknek, akik a saját szakemberállományuk szakmai fejlődését fontosnak tartják. A gépkezelők nagy része gyorsan szerzett dokumentumokkal vállalja be a többmillió gépek kezelését, de a hidraulikaolajat sem ismeri fel. Nagyon fontosnak tartom ezeknek az embereknek a felkészítését, mert ezzel időt, energiát és anyagi ráfordítást tudunk megspórolni az ügyfeleinknek és magunknak is.

Végül pedig hadd mondjam el, hogy szeretném igazán megünnepelni a huszadik születésnapunkat és egy kétnapos rendezvényt szervezni. Itt szeretnénk bemutatni az érdeklődőknek termékeinket és szolgáltatásainkat. Illetve tervezek egy másik rendezvényt legfontosabb ügyfeleinknek és beszállítóinknak. A napi feladatokról pedig csak annyit, azt hiszem, ebben az évben sem fogunk unatkozni. (x) ■





Hitachi, a japán óriás

ASTACO NEO ZX135TF-3

„Inspire the Next” - így hangzik a cég szlogenje. A jövőnek szeretne inspirációt adni a több mint 100 éves Hitachi. A cég fejlődésének mérföldköveit elevenítjük fel.

HITACHI KH 150



A KEZDET

A Hitachi története egy bányát kiszolgáló néhány főt foglalkoztató gépjavító üzemeként kezdődött 1910-ben. Alapítója – Namihei Odaira – egy fiatal villamosmérnök volt. Nem meglepő, hogy néhány évvel később elektromos gépeket is elkezdett gyártani a fiatal vállalkozó. Az első elektromos gépet 1920-ban állították elő.

100 évvel ezelőtt, 1923-ban volt a Richter-skála szerint 8,2 fokozatú nagy kantói földrengés Japánban, aminek epicentruma 25 km-re volt Tokiótól, és a várost szinte teljesen lerombolta. A Hitachi tulajdonosa és vezetője minden erejét az elpusztult város elektromos hálózatának helyreállítására fordította. Ez a hozzáállás, amely szerint az üzleti tevékenységet a társadalom javára kell fordítani, a mai napig kíséri a Hitachi üzletfilozófiáját. Ezért tekinthetjük úgy, hogy a Hitachi ebben az évben ünnepli 100 éves születésnapját.

Az önzetlen segíteni akarást nagyra értékelte az akkori japán kormány, és a vállalatok is egyre nagyobb megrendeléseket adtak a Hitachinak. Az elektromos hálózat működését szolgáló generátorok, transzformátorok után elindult a gyártás azokban az iparágakban is, amelyek szükségesek voltak a földrengés miatt megsemmisült ipar újraindulásához. A belső kereslet fel-futásával párhuzamosan indult el az elektromos ventilátorok exportja is az USA-ba.

Innentől kezdve egyre bővült a Hitachi által gyártott termékek fajtája, illetve a fejlesztések, az innovációk köre. Néhány példa a sok közül: a VHS-videómagnók gyártásának indulása az 1980-as években. Vagy más ipárból vett példa: a Hitachi vezette be a 9,5 hüvelykes merevlemezt. A Hitachi orvosi technológiákhoz is gyárt termékeket, a vállalat a protonterápia területén is vezető szerepet tölt be. 2003-ban a Hitachi Group belépett a tanácsadói üzletágba, ahol Hitachi Consulting néven működik. A Hitachi háztartási elektromos készülékeket is gyárt, mint például légkondicionálók, hűtőszekrények, televíziók, projektorok és mosógépek. Egy másik leányvállalat elektromos és benzinmotoros kerti szerszámokat gyárt. És még sorolhatnánk azokat a területeket, ahol a Hitachi mint fő tulajdonos vagy partner részt vesz a termékek gyártásában és a kutatás-fejlesztésben.

A jelen állapot szerint – a 2022. december 31-i hivatalos közlemény alapján – a következő számokkal jellemezhetjük a céget: vállalati érdekeltségeinek száma 760, a konszolidált leányvállalatoknál összesen 370 000 alkalmazott dolgozik. Forgalom tekintetében a világ 38. legnagyobb konglomerátuma.

A tagvállalatoknak és a munkaerőnek természetesen csak egy kis része (mintegy 2500 fő) tartozik a Hitachi bánya- és földmunkagép üzletágába.

HITACHI ÉPÍTŐGÉPEK

A Hitachi Construction Machinery Global története 1949-ben kezdődött, amikor megalkották az első saját tervezésű kötelek kotrót. A későbbi mérföldkövek így alakultak:

- 🔧 1955-ben, tehát néhány évvel később, megalakult a Hitachi saját szervizvállalata, amelyik csak az általa gyártott gépek javításával foglalkozott.
- 🔧 1960-ban készült el az első Hitachi buldózer.
- 🔧 1965-ben jött ki az első hidraulikus kotrógép.
- 🔧 1969-ben jelent meg az első csuklózásos homlokrakódó.
- 🔧 1971-ben bemutatták a világ első teljesen hidraulikus lánctalpas daruját (emelőkapacitása 40 tonna volt, a típusjele KH150).
- 🔧 1972-ben Hollandiában megalakult a Hitachi Construction Machinery (Europe) NV.
- 🔧 1990-ben megkezdődött az útépítő gépek értékesítése.
- 🔧 2004-ben létrehozták a világ akkori legnagyobb hidraulikus kotróját, a Hitachi EX 8000-et.
- 🔧 2010-ben bemutatta a ZX35B lítiumion-akkumulátoros minikotrógépet, amely egy feltöltéssel 4–6 órán át képes folyamatosan működni.

🔧 2012-ben bemutatkozott az ASTACO NEO ZX135TF–3, a Hitachi Construction Machinery robottechnológiáinak csúcspontja.

🔧 2016-ban átadásra került a Hitachi 300 000. kotrógépe.

A fenti felsorolásból látható, hogyan vált „full liner”-ré a Hitachi. Gyártási palettájára fokozatosan vette fel a földmunkagépek teljes kínálatát. Az elmúlt 70 évben kiépítette hálózatát valamennyi kontinensre, ezáltal „global player”-ré is vált.

HITACHI ÉPÍTŐGÉPEK EURÓPÁBAN

Európában 1972-ben alakult meg az első Hitachi-képviselő Hitachi Construction Machinery Europe néven (HCME).

A HITACHI EUROPE MÉRFÖLDKÖVEI AZ ALÁBBIK VOLTAK:

1981: Megnyitották a hollandiai alkatrészraktárt, és ebben az évben került eladásra az 500. Hitachi gép is Európában.

1990: Legördült az első Európában gyártott Hitachi gép a gyártószalagról. Az oosterhouti gyárban megkezdődött a minikotrók gyártása. Az 1990-es években a modellek száma kettőről ötre bővült, a gyártási volumen megháromszorozódott, és a HCME Európa egyik vezető minikotrógyártójává vált.

2002: Amszterdamban megnyílt a Hitachi Europe második telephelye. Itt a közepes méretű kotrógépek gyártására szolgáló új létesítmény, valamint a képzési és a bemutatóközpont épült meg. A minikotrógépek és a speciális alkalmazásra szánt berendezések gyártása, az európai alkatrészraktár Oosterhoutban maradt.

2006: Amszterdamban legördült a 10 000. Hitachi gép a gyártósorról. A ZX210LC–3 egyike volt az első új generációs Zaxis–3 közepes kotrógépeknek, amelyek megbízhatóságukról és termelékenységükről, valamint a kezelő biztonságáról és kényelméről váltak híressé.

2014: Európában bemutatták az első Hitachi hibrid kotrógépet. A ZH210LC–5 a hibrid rendszert az energiatakarékos TRIAS-hidraulikarendszerrel kombinálja, így jelentősen, akár 31%-kal csökkenti az üzemanyag-fogyasztást és a szén-dioxid-kibocsátást.



A fenti adatsor jól mutatja a biztos alapokra épülő egyenletes fejlődést. Ezt az tette lehetővé, hogy a Hitachi fejlesztőgárdája mindig élen járt az innovációban. Számos díjat nyertek a nemzetközi megmérettetésben. Érdekesség, hogy többször a Hitachi nevéhez kötődött az adott évben legyártott méretében „legnagyobb gép” jelző is. Példa erre a 2004-ben kibocsátott EX 8000 típusú hidraulikus kotró. Súlya 850 000 kg, a kanál mérete rakottan 48 m³.

Az innováció ma is meglévő jelenlétét a 2021-ben legyártott hosszú élettartamú lítiumion-akkumulátor prototípusának kifejlesztése mutatja, ami egy új szerves szilárd elektrolit felhasználásával történt, amely kisebb illékonyssággal és

nagyobb kémiai tartóssággal rendelkezik. Akár 60%-kal növeli a töltési/kisütési ciklusok számát az akkumulátoros energiatároló rendszerek életciklusköltségének csökkentése érdekében.

A Hitachi ezen technológia alkalmazását a különböző mobilitási eszközök, például a gépjárművek és a vonatok villamos meghajtása, valamint a megújuló energiához kapcsolódó elektromos hálózati rendszerek stabilizálása érdekében is elő fogja mozdítani a szén-dioxid-mentes gazdaság megteremtését. E kutatás elnyerte a Japán Elektrokémiai Társaság technológiai díját (Tanahashi-díj), a „Termikusan tartós elektrolit kifejlesztése lítiumion-akkumulátorok” fejlesztéséért.

A HITACHI ÉPÍTŐ- ÉS BÁNYAGÉPEK HELYE A VILÁGBAN

A világ legnagyobb építőgépgyártóiról évente számolnak be a különböző elemzők. Megtehetik, hiszen a gépgyártók között évek óta működik adatcsere, amelyik részletesen, típusokra és földrészekre bontva gyűjti az adatokat.

Az első 15 helyen általában ugyanazok a gyártók szerepelnek, néha 1-2 hellyel előrébb vagy hátrébb sorolódnak.

A 2022. évi adatok a következők:

Caterpillar, Komatsu, XCMG, SANY Group Company Ltd., John Deere, Volvo Construction Equipment, Zoomlion, Liebherr Group, Hitachi Construction Machinery, Sandvik Mining and Rock, JCB, Metso, Epiroc, Doosan Bobcat, LiuGong

Ezen a listán a Hitachi 2013–2016 között a 3. és a 4. helyen szerepelt.

2017-től azonban betörték a kínai gépgyártók, a Caterpillar és a Komatsu után elfoglalták a 3. és a 4. helyet. A Hitachi a Liebherr-rel együtt leszo-
rult a 8. és a 9. helyre. Még egy kínai cég került eléjük. A 15-ös listára a 4. kínai cég is feljutott.

A HITACHI ÉPÍTŐGÉPEK MAGYARORSZÁGON

Szóljunk végül a Hitachi építőgépek magyarországi megjelenéséről.

A márka hivatalos képviselőjét 2005-ben a KOHLSCHEIN Magyarország Földmunkagépeket Forgalmazó Kft. kezdte meg. A többségi osztrák tulajdonú cég 2001. évi megalakulásától kezdődően a szintén japán Kobelco márkaképviselője volt. 2014-ben tulajdonosi szerkezetváltozás és egyben névváltozás történt. Ettől kezdve napjainkig a magyar tulajdonban lévő, Dabason székelő MPH Építőgép Kft. a Hitachi építőgépek magyarországi forgalmazója. ■

Csorba Kázmér



HITACHI EX 8000

Az építési ágazat 2023. évi súlyponti problémái

Ahogy a korábbi években, az ÉVOSZ idén is elkészítette az iparág átfogó elemzését, és javaslatokat tett a fő problémák megoldására. Az alábbiakban a 2023-ra vonatkozó iparági előrejelzés összefoglaló részét tesszük közzé.

A rendelésállományt és a cégek véleményét figyelembe véve az építőipar 2023-ban a **termelés csökkenésére** készül.

Minden alágazatban a fizetőképes kereslet csökkenése várható. Az idén **kevesebb állami és önkormányzati megrendelésre lehet számítani**, ami elsősorban az infrastrukturális beruházásokat érinti. A magánszektorban ez ugyanakkor jó hír, hiszen több lesz az elérhető szabad kapacitás. **2023. év közepére a kereslet-kínálat közel egyensúlyi helyzetbe kerül.** 2023. év közepéig további áremelkedések várhatóak.

Jelenleg nagyságrendileg 30 ezer lakás, új építésű ingatlan van kivitelezés alatt. Ebből 2023. évben megközelítőleg 18 ezer készülhet el a mostani szerződésekből kiindulva. Ezzel párhuzamosan körülbelül 180 ezer lakás kerülhet felújításra az idei év egészében. Ez **erőteljes csökkenés** 2022. évhez mérten.

Jelenleg alacsonyabb az építőipar rendelésállománya, mint egy évvel ezelőtt. A rendelésállomány egy része ráadásul nem ebben az évben, hanem a későbbi években valósul meg.

A foglalkoztatotti létszám várhatóan 2023-ban csökkenni fog.

A várható teljesítmény mögött 2023-ban is komoly nehézségek húzódnak meg. A járványhelyzet utóhatásai és az orosz-ukrán háború továbbra is lassítja és drágítja a kivitelezéseket. Emellett **a képzett munkaerő hiánya, az alapanyagok áremelkedése szintén mérsékli az ágazat teljesítményét.**

2023. évre nem a kapacitáshiány, hanem a **finanszírozási nehézségek** lesznek a jellemzők.

Az építőanyagoknál nagy szóródás mellett 2023 egészében 10–15% körüli áremelkedés bontakozhat ki 2022 végéhez képest.

Azoknál az építőipari anyagoknál lehet számottevőbb áremelkedés, amelyek előállításához az átlagosnál nagyobb energiafelhasználásra van szükség, illetve az orosz, ukrán, fehérorosz relációból történő beszerzés jelentős volt.

Az elmúlt öt évben az építőipar tevékenységét legnagyobb mértékben akadályozó tényező a **szakmunkás- és mérnökhány.** A 2023-as év legnagyobb kihívása is a foglalkoztatási nehézség lesz.



A munkaerőpiacot 2022. év végéig elsődlegesen az extenzív, a létszámtöbblettel történő munkavégzés jellemezte. A járvány időszaka csaknem két éve **viSSza fogja a foglalkoztatási hatékonyság növekedését**, a foglalkoztatás extenzív bővítési lehetőségei kerültek előtérbe, ami csak részleges megoldást jelentett a megfelelő építőipari kapacitás rendelkezésre állásához. A kevesebb munka számos vállalkozásnál a segéd munkási létszám csökkenésével járhat. A szakmunkásokat és mérnököket a vállalkozások szeretnék megtartani.

Az építőipari munkaerőpiacot 2023-ban is erősen sújtja a 2008–2014. évek intenzív **munkaerő elvándorlása, a munkaerő elöregedése** és a generációváltás nehézségei, az iskola rendszerből kikerülő szakemberek alacsony számossága. 2022–2024. években várhatóan a szakmából nyugdíjba vonulók száma meghaladja az építőipari munkaerőpiacra belépők számát mintegy 20 ezer fővel.

A magyar munkaerő kevésbé mobil, mint más európai uniós országoké, sokan nem hajlandók az országon belül sem költözni egy munkahelyért.

A munkaerőpiacot továbbra is jellemezni fogja a keletről nyugati irányba történő munkaerő-áramlás. **Bővíülhet a külföldi vendégmunkások száma**, ahol elsősorban a szakképzett munkaerőre kell a hangsúlyt helyezni. Az építési ágazatban a nemzetközi munkaerőpiacon kell versenyben lenni a képzett munkaerőért. Rövid távon így 2023-ban a jelenleginél is nagyobb figyelmet indokolt fordítani az unión kívüli, ún. harmadik országból érkező szakmunkások és mérnökök hazai foglalkoztatására.

Kihívásokkal teli lesz az év a **felnőtt továbbképzés** szempontjából is. Nehezen alakulnak ki azok a struktúrák, szervezeti műhelyek, amelyek

megfelelő nagyságrendben tudnák segíteni a továbbképzést.

2023. évben az építőipari vállalkozások átlagosan **16%** körüli bérfejlesztést terveznek.

Jelenleg egészségtelenül magas a segéd munkások és betanított munkások aránya az összes építőipari foglalkoztatott létszámon belül. A minimálberek és a garantált bérminimum jelentős emelkedése az építőiparban magával húzhatja a magasabb bérkategóriák emelését is. A 2023. évben várható erősebb piaci versenybe unión kívüli székhelyű vállalkozások is bekapcsolódnak. A verseny tisztasága a jelenleginél **nagyobb piaci ellenőrzést** igényel.

Várakozásaink szerint az importőrök és a kereskedők minden erővel próbálják megoldani a felmerülő beszerzési problémákat. Ennek fényében az **ellátási láncok helyreállása** 2023-ban megvalósulhat.

A lakásépítés területén kiemelten fontos lenne az **MNB zöldotthonteremtési programjának újraindítása**, mely a magasabb inflációs környezetben is kedvező kamatozású hitellel segíti a lakásépítést. 2022. július 1-jétől csak a magasabb energetikai elvárásoknak megfelelő lakóingatlanok kaphatnak használatbavételi engedélyt. A jogszabályi megfelelési kötelelem miatt még energiatakarékosabbak lesznek az átadásra kerülő lakóingatlanok.

Várakozásaink szerint a 2023-as évben az építésgazdaság területén is megjelennek a körforgásos gazdaság elemei, mint például a szelektív építési törmelék gyűjtése és az anyagok nagyobb mértékű újrahasznosítása. ■

Forrás: Az építési ágazat 2023. évi súlyponti problémái, javaslatok ezek megoldásához.

Készítette az Építési Vállalkozók Országos Szakszövetsége.



Lázár listája

Leállított beruházások

Ezermilliárdos nagyságrendben állított le vagy halasztott el állami beruházásokat a Lázár János által vezetett építési tárca a 2022-es választások óta. Elmaradásuk érzékeny veszteséget jelent a következő években a hazai építőipar számára. Összeállításunkban az elmúlt időszakban az előkészítésük során félbehagyott állami beruházásokból válogattunk. Az összeállítás a 2022. szeptember 20-án, egy parlamenti kérdés nyomán közreadott lista alapján készült. Az alábbi, elmaradó beruházások összértéke 2100 milliárd forint.

ÚT- ÉS INFRASTRUKTÚRA-FEJLESZTÉSEK

- 🚧 M76 (Zalaegerszeg és az M7-es autópálya, valamint az ehhez kapcsolódó keszthelyi bekötő út) – 2 beruházás
- 🚧 M100 gyorsforgalmi út, tervezés és kivitelezés – 2 beruházás
- 🚧 M80-as autópálya mérnökségi telep, M44-es gyorsforgalmi út, csomópont – 2 beruházás
- 🚧 M1-es autópálya Budapest–Bicske háromsávúsítása és kapcsolódó fejlesztései
- 🚧 Elsőrendű főutak felújítása az országban több helyen (Budapest–Debrecen–Záhony, Kécskémét–Békéscsaba–Gyula, Székesfehérvár–Jánosháza–Rábafüzes, Budapest–Esztergom–Tát, Kalocsa–M9-es autópálya, Szombathely, elkerülő, Baja, déli elkerülő) – 7 beruházás
- 🚧 Másodrendű főutak felújítása országszerte – 16 beruházás
- 🚧 Tokaj–Zemplén Térség Fejlesztési Program – 36 közúti felújítási beruházás Tokaj térségében
- 🚧 Vasúti beruházás (Gubacsi vasúti híd)
- 🚧 Új Mosoni-Duna híd és kapcsolódó közúti szakaszok megvalósítása
- 🚧 Magyar Falu Program keretében kistelepülések mellékutainak felújítása országszerte – 10 beruházás
- 🚧 Egyéb útfelújítások, bekötő- és elkerülőutak építése, csomópontok átalakítása országszerte – 34 beruházás

OKTATÁSI ÉS KULTURÁLIS BERUHÁZÁSOK

- 🚧 Iskolaépítések és -felújítások országszerte – 34 beruházás
- 🚧 Egyetemi infrastruktúra-fejlesztések (Debreceni Egyetem, Eötvös Loránd Tudományegyetem, Szegedi Tudományegyetem, Testnevelési Egyetem) – 9 beruházás
- 🚧 Múzeumi fejlesztések (Zalaegerszeg: Göcseji Falumúzeum fejlesztése, Cegléd: GULAG-GUP-VI Emlékhely és látogatóközpont felépítése, Keszthely: Hagyományos Vadászati Módo Ház, Budapest–Kelenföld-vasútállomás volt felvételi épületének átalakítása) – 5 beruházás
- 🚧 Műemléki felújítások (Dabronc: Szegegy-kúria, a majki kamalduli remetesség, a pécsi Jakováli Hasszán pasa dzsámi és minaret, Somogyvár Somssich-kastély) – 4 beruházás
- 🚧 Kulturális beruházások (Moravcsik Gyula Intézet, Külügyi és Külgazdasági Intézet és a Magyar Diplomáciai Akadémia Bérc utcai épülete, emelt szintű könnyűzenei képzési központ a Kőbányai Zenei Stúdió fejlesztésével) – 3 beruházás

SPORT-, REKREÁCIÓS ÉS EGÉSZSÉGÜGYI BERUHÁZÁSOK

- 🚧 Egészség Sportpark Program – 77 beruházás országszerte (kisebb településeken és fővárosi kerületekben)

Felül:

Megkezdődik az M44 gyorsforgalmi út tovább építése, 2022. március (fotó: NIF)

GAZDASÁG

A rovat legfrissebb híreit keresse a maeponline.hu oldalon!





- 🔥 Egészségügyi infrastrukturális fejlesztések – (Bács-Kiskun Megyei Kórház, Bajcsy-Zsilinszky Kórház, Somogy Megyei Kaposi Mór Kórház, Bicskei Egészségügyi Központ, Vasútegészségügyi Nonprofit Közhasznú Kft., Budapesti Központ, Semmelweis Egyetem anyasági centruma) – 7 beruházás
- 🔥 Tanuszoda beruházás Tiszavasváriban és Tamásiban – 2 beruházás
- 🔥 Sportlétesítmények fejlesztései (Maglód Sportcsarnok, BVSC sportlétesítménye, Arló és Ladánybene tornaterme, Honvédelmi Sportközpontok: Kisvárdá, Makó, Sárospatak, Kézilabda Munkacsarnok: Debrecen, Hőgyész, Nagyhalász, Túrkeve, kőbányai multifunkcionális csarnok, nyíregyházi tornacsarnok) – 13 beruházás
- 🔥 Kerékpáros fejlesztések, felújítások (Balatoni Bringakör, Ásványráró–Dunaszeg) – 3 beruházás
- 🔥 Terápiás központok (Mórahalmi Komplex Fejlesztő Centrum, Fót – Nemzetközi Gyermekmentő Szolgálat és Magyar Egyesület Lovasterápiás Központ) – 2 beruházás

EGYÉB BERUHÁZÁSOK

- 🔥 Kormányhivatali épületek felújítása Egerben és Szombathelyen – 2 beruházás
- 🔥 K+F fejlesztések: (Hőgyes–Schöpfung–Mérei Gyógyszerkutatói Centrum, Science Park Szeged Járműipari Kompetencia Központ, Gödi Adatközpont) – 3 beruházás
- 🔥 Bírósági és ügyészégi épületek energetikai fejlesztése (Gyula, Nyíregyháza) – 2 beruházás
- 🔥 Iroda- és telephelyfejlesztések (Nemzeti Védelmi Szolgálat irodaháza, Nébih egyik telephelye) – 2 beruházás

Alul:

A korszerűsített Kelenföld–Százhalombatta-vasútvonal, 2021 (fotó: NIF)



- 🔥 Csatornázási, víziközmű-fejlesztések az országban több helyen (Budapest, Hajdúnánás) – 5 beruházás

EGY MÁSIK LISTA: NÉHÁNY ELKASZÁLT BUDAPESTI FEJLESZTÉS (EZEK ÉRTÉKE NEM SZÁMSZERŰSÍTETT)

- 🔥 a 14. és a 16. kerület határán található Füredi utca és Rákosi út találkozásához tervezett külön szintű átvezetés
- 🔥 a kelenföldi Duna-parti sétány és a Városmajor felújítása, a gellérthegy közpark fejlesztése, a Csepel-sziget északi részére tervezett közpark megépítése
- 🔥 a Nyugati pályaudvar háromszintű átépítése
- 🔥 új fővárosi és agglomerációs vasúti megállóhelyek tervezése, létesítése
- 🔥 a gödöllői és a csömöri HÉV korszerűsítése és összekötése a metróval

TÚLÉLŐK

A sok leállított beruházás ellenére van olyan közlekedési beruházás, amely építése éppen az elmúlt időszakban került közel a megvalósuláshoz. Noha Lázár János már decemberi parlamenti meghallgatásán szóba hozta, a szélesebb nyilvánosság február közepén értesült arról, hogy Mohácsnál új közúti híd épül a Dunán. A régen várt átkelő azonban nemcsak a település két része között biztosít majd átkelést, a csatlakozó úthálózat az M6-os autópálya és a 51. számú főút között is kiépül.

A fővárosi fejlesztések között is van túlélő. Folytatható többek közt a Műegyetem rakparton futó, az új MOL-székházat elérő „Fonódó 2-es” villamosvonal tervezése, a Pázmány Péter Katolikus Egyetem új, józsefvárosi kampuszán is folytatható a munka, igaz itt is vissza kell venni az eredeti elképzelésekből.

KILÁTÁSOK

Ha a kormány meg tud állapodni az Európai Bizottsággal és ennek eredményeként folyósítják Magyarországnak a 3 operatív programból a jogállamisági viták miatt visszatartott, mai árfolyamon számolva 3000 milliárd forintot, valamint hozzáférhet a pandémia utáni uniós Helyreállítási Alapból járó 2300 milliárd forint vissza nem térítendő támogatáshoz és a Helyreállítási Alapból kedvezményes kamattal felvehető további 9 milliárd euró (nagyjából 3500 milliárd forint) hitelhez, a kormányzati kommunikáció szerint egyébként is csak elhalasztott projektek egy része újraindulhat, nyilvánvalóan kedvező helyzetbe hozva a magyar építőipart. ■

PÁLYÁZATI FELHÍVÁS



Várja a pályázatokat a legkiválóbb magyar márkákat elismerő MagyarBrands 2023 program fogyasztói, üzleti és innovatív márka kategóriában!

Pályázati űrlap és feltételek: www.magyarbrands.hu



A PÁLYÁZAT LEADÁSI
HATÁRIDEJE:

2023. MÁJUS 15.

MAGYARBRANDS,
A MAGYAR MÁRKA ÉRTÉK

AZ **unicum** KÍNÁLATA

20⁰³₂₃
éves KFT



TELEPHELYEINK

UNICUM Kft. Vép - Székhely

9751 Vép, Ferenc major 026/4 hrsz

☎ +36 94 505-679, +36 94 505-680

UNICUM Kft. Sósút

2038 Sósút, Bolyai János utca 1.

☎ +36 30 305 7440, +36 30 568 5149

UNICUM Kft. Pécs

7634 Pécs, Nyugati Ipari út 13.

☎ +36 30 594 0575, +36 30 685 4960

UNICUM Kft. Hajdúnánás

4080 Hajdúnánás, Újvárosi út 4804/18 hrsz.

☎ +36 30 124 4270

www.a-yanmar.hu