

MAGYAR ÉPÍTŐFÓRUM

23. évfolyam, 93. szám, 2024. tavasz | 1900 HUF

KISZÁRADT A GÉPPIAC
cégvezetők '23-ről

INTERMAT PÁRIZS
kulcsszó a fenntarthatóság

ÉPÍTÉSAKTIVITÁS
alig mozognak

A portrait of Korda Zsófia, a woman with long, wavy brown hair, smiling at the camera. She is wearing a white, long-sleeved blouse with a ruffled front. The background is a blurred outdoor setting with a building and some greenery.

Korda Zsófia
Wing Industrial

**ONLINE IS
OLVASHATÓ**

ÉPÍTŐFÓRUM

FŐOLDAL HÍREK ÉPÍTÉS GAZDASÁG **GÉPEK** TECHNOLÓGIA

GÉPEK



Hyundai kompakt kotrók érkeznek

A meglévő mini és midi gumihévederes modellekhez csatlakozva bővül a család. »

© 2024. március 08.



Benninghoven világújdonosság

100 százalékban zöldhidrogénnel üzemelő aszfaltkeverő. »

© 2024. március 01.



Caterpillar dózerek fejlesztése

Új technológiai csomagok kerülnek alapfelszerelésként közepes méretű CAT dózerekbe. »

Legfrissebb lapszámunk

ÉPÍTŐFÓRUM



HÍRDETÉS



Így épült a Néprajzi Múzeum

www.maeponline.hu



TARTALOM

HÍREK

Hazai céghírek 2

INTERJÚ

Ipari ingatlanfejlesztések: ütésálló szegmens interjú Korda Zsófiával (Wing Industrial) 6

GÉPEK

2024 Az INTERMAT éve 10
Intermat szakkiállítás és vásár, 2024. április 24–27., Paris Nord Villepinte kiállítási központ

INTERMAT céghírek 12
Hitachi – Wacker – Wirtgen

Develon: innováció és fenntarthatóság a központi témák 16

Alternatív meghajtások és digitális megoldások a Liebherr standján 19

Cégyezetők értékelnek 26
kiszárad a gépiac

GAZDASÁG

2024. évi várakozások az építőiparban 36

Kevés építőipari beruházás indult 2023-ban 38
Az utolsó negyedévben sem sikerült javítania a hazai építőipari szektornak.

PROMÓCIÓ

Hitachi mini kotrók a professzionális felhasználóknak 14
Valkon Kft.

Új termékkel az új évben 23
Unicum Kft.

MAGYAR ÉPÍTŐ FÓRUM megjelenik évente négy alkalommal
FŐSZERKESZTŐ Kövesdy Gábor **LAPTERV** Horváth Vivien
TIPOGRÁFIA Zádor György **KORREKTOR** Molnár Zsófia
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.: +36 20 263 3107
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 törvénytelen.

ISSN 1586-4529





Közös vállalattal erősít az ipari ingatlanfejlesztések piacán

a DVM és a Greenfield Development

Az összefogás célja, hogy ötvözzék a DVM group évtizedes építőipari és

a Greenfield Development átfogó ipari generálkivitelezői tapasztalatát. Az új társaság a Limelog gyártó és logisztikai céggel szorosan együttműködve integrált szolgáltatásokat nyújt ügyfeleinek – ismertették, megjegyezve, hogy a DVM-Greenfield már tavaly nyári indulásakor több mint 70 000 négyzetméter generálkivitelezési és projektmenedzsmenti megbízással növelte portfólióját.

A portfólió részét képezi a 8200 négyzetméteres West Gate H épület megvalósítása a Biggeorge Property részére és a 15 000 négyzetméteres ZF debreceni futóműgyártó üzem és raktár kivitelezése a Panattoni Hungary számára. Továbbá a társaság projektmenedzsmenttel támogatja a Jiechang Linear Motion 22 800 négyzetméteres kaposvári gyártóegységének, illetve az Evoring Precision Manufacturing 26 000 négyzetméteres jászfényszarui gyártóegységének megvalósítását.

Rámutattak, hogy a DVM-Greenfield az ipari ingatlanszektorban teljes körű szolgáltatást kínál a fenntartható raktár- és gyártócsarnokok kulcsrakész generálkivitelezésétől a projektmenedzsmenten át a szakmai tanácsadásig.

Együttal jelezték, mindez nem jelent összeolvadást, a DVM group, a Greenfield Development és a Limelog továbbra is folytatja eddigi tevékenységét is.

MTI



EURÓPA EGYIK LEGMODERNEBB

gerendagyára Kőszegen

A teljes automatizálásnak köszönhetően még hatékonyabban és precízebben gyárt majd áthidalókat és födémgerendákat a kőszegi Wienerberger gyár, amellyel a létesítmény Európa egyik legmodernebb áthidaló- és gerendagyárává válik. A mint-

egy 3,6 milliárd forintos beruházásból megvalósuló teljes megújítás egyaránt fontos mérföldkő a vállalat és a régió ipari fejlődése szempontjából. A döntően exportra gyártó üzem kapacitása évi 5 millió folyóméter, ami hosszabb, mint a Budapest és az Észak-sark közötti távolság.

A modernizálásnak köszönhetően a gyártási folyamat szinte teljesen automatizált lett, a termékek még a korábban is hatékonyabban, precízebben,

illetve még magasabb minőségben készülnek majd. A fejlesztés nemcsak a vállalat számára fontos, hanem a régió ipari fejlődése szempontjából is. Az évi 5 millió folyóméter kapacitás 75 százaléka különböző európai országok igényeit szolgálja majd, sőt új exportpiacokat – mint például Németország – is megnyit a Wienerberger Magyarországra előtt.

Wienerberger Magyarország
sajtóközlemény



VASÚTI LOGISZTIKÁBAN TERJESZKEDIK

a Waberer's csoport

A Waberer's International lezárta a Petrolsped csoport többségi, 51 százalékos részesedésének felvásárlását. A tranzakcióval a Waberer's csoport jelentős lépést tesz multimodális szolgáltatási portfóliójának kiépítése, valamint vasúti logisztikai képességeinek fejlesztése felé. A Petrolsped meghatározó piaci pozícióját mutatja, hogy a vasútvállalati árbevétel rangsorban az elmúlt években a TOP 3 szereplő között volt. A csoport –részben saját vasúti járművekkel – döntően

Magyarország és Románia területére fókuszálva nyújt kötött pályás szállítványozási szolgáltatásokat közvetlenül, valamint lányvállalatain (Pultrans, illetve PSP Cargo Romania) keresztül. A vállalat által szállított főbb árucsoportok közé tartoznak többek között a mezőgazdasági termékek, az építőipar vagy erőművek nyersanyagai, olajtermékek és járművek.

A Petrolsped egy korszerű intermodális terminál építésének végső fázisában van Dél-Magyarországon, amely várhatóan már 2024-től alapot jelenthet a Balkán és Nyugat-Európa közötti intermodális fuvarozás támogatásához – írják a közleményben.

MTI

Opten: 0,3 százalékkal csökkent tavaly az építőipari cégek száma

A céginformációs szolgáltató kiemelte, hogy 2023-ban 25 százalékkal kevesebb cég alakult a szektorban, mint az azt megelőző évben. Az alapítások fénykora 2021-ben volt, amikor évi 7500 új vállalkozás alakult, 2022-ben már nem sikerült ezt az értéket elérni.

Ezzel szemben 2022 –23-ban megugrottak a megszűnések, ami 2023-ban meghaladta az 5 ezer vállalkozást, ezzel az elmúlt 6 év legmagasabb értékét adta.

Közölték, hogy 2022-ig egyszerűsített kénysztörlesztési eljárással szűnt meg a legtöbb cég, a kénysztörlesztési

eljárások és a KATA 2022-es szigorítása azonban átrendezte a képet, és 2023-ra a felszámolási eljárások, illetve a végelszámolások lettek a meghatározóak. Az, hogy a felszámolások száma megnőtt, önmagában még nem lenne rossz, az viszont már szembetűnő, hogy egyre többen hagyják el a szektort, több mint 1300-zal nőtt a számuk 2023-ban.

A szektorban működő egyéni vállalkozók száma az Opten adatai szerint tavaly év végén meghaladta a 85 ezret, ami kis mértékű növekedés az előző évhez képest. Aggasztó tendenciának neveztek a közleményben ugyanakkor, hogy míg 2022 decemberében minden nyolcadik, 2023 decemberében már minden hatodik egyéni vállalkozó szűneltette tevékenységét.

MTI



A MASTERPLAST VESZTESÉGGEL ZÁRT

2023-ban

Az építőanyag-gyártó 145,2 millió euró (majdnem 60 milliárd forint) árbevételt ért el, ami 28 százalékos csökkenés 2022-höz képest. Az EBITDA (kamatok, adózás és értékcsökkenési leírás előtti eredmény) 6,1 millió euróval (csaknem 2,4 milliárd forint), az adózott eredmény 15,5 millió euróval (körülbelül 6 milliárd forint) csökkent –írták.

2022-ben majdnem 202 millió euró árbevételt és 15,7 millió euró adózott nyereséget értek el

A cég a kedvezőtlen makrogazdasági és iparági környezettel magyarázta a visszaesést. A Masterplast ugyanakkor év közben alkalmazkodott a körülményekhez, csökkentette a költségeit, javította a hatékonyságát, megteremtette az eredményes működés feltételeit. Finanszírozása a veszteségek mellett is stabil, készpénzállománya magas, hiteleit meghosszabbította.

Hozzá tették, hogy 2024-ben minden adott az eredményes működéshez, a piaci hangulat javult, a beruházások így újra lendületet kaphatnak, az energia-korszerűsítési programok is jelentős megrendeléseket hozhatnak.

MTI



Ipari ingatlanfejlesztések: ütésálló szegmens

A külföldi működőtőke beáramlásnak köszönhetően egyre több gyár, raktár, logisztikai és infrastrukturális beruházás indul meg. Ennek kapcsán készített interjút lapunk Korda Zsófiával, a WING ipari fejlesztési portfóliójának kereskedelmi irányításáért és a céges értékesítési szinergiák, üzletfejlesztési lehetőségek fejlesztéséért felelős igazgatójával.

Kövesdy Gábor (MAÉP): A WING az egyik legnagyobb ingatlanfejlesztő cég a magyar piacon. Van ipari és logisztikai üzletága is, ez a WING Industrial. Milyen volt az üzletág elmúlt éve?

Korda Zsófia (Wing Industrial): Valóban, a magyar ipari ingatlanpiac egyik vezető szereplője vagyunk. A WING 2022-ben hozta létre önálló almárkáját, a WING Industrialt, amely komoly szakértelmet szerzett az egyedi igényekre szabott raktárlogisztikai, illetve gyártó-összeszerelő csarnokmegoldások terén és mára az egyik vezető szereplővé vált az ipari és logisztikai ingatlanfejlesztések piacán. Jelenleg 300 ezer négyzetméteres portfóliót kezelünk az East Gate és East Gate PRO, a Login Business Park és az Airport City projektek révén. Emellett további 370 ezer négyzetméternyi előkészítés alatt álló fejlesztési potenciállal rendelkezünk. Együttal folyamatosan vizsgálunk telekalkviziós lehetőségeket.

K. G.: Mekkora ez a piaci szegmens?

K. Zs.: Az ipari és logisztikai állomány 2023-ban országosan 5 millió négyzetméter fölé emelkedett, amelyből Budapest és vonzáskörzete jelenleg mintegy 3,5 millió négyzetmétert tesz ki.

K. G.: Mekkora a cég piaci részesedése?

K. Zs.: A jelenlegi piaci részesedésünk 8–9% között van.

K. G.: Ezek szerint sokszereplős a piac, ha ekkora részesedéssel a cég vezető szereplőnek tekinthető.

K. Zs.: Abszolút, a jelenlegi piaci részesedésünkkel a 3. legnagyobb szereplő vagyunk az ipari fejlesztők piacán, és az egyetlen cég, amely a hazai ingatlanpiac minden területén aktív: az ipari fejlesztéseken kívül portfóliójának részét képezik irodái, kiskereskedelmi, szállodai, valamint a lakóingatlan projektek.

K. G.: Az FDI, vagyis a külföldi működő tőke beáramlása 2023-ban rekordot döntött. Az ingatlanfejlesztési szektorban melyik az a szegmens, amelyik ebből a legjobban tud profitálni?

K. Zs.: Mindenképpen az iparit mondanám. Rengeteget olvasni a sajtóban arról, hogy mennyi újonnan betelepülő cég jelenik meg Magyar-

országon. Ezek döntően gyártási kapacitásokat hoznak az országba. Az egyes régiókba betelepülő gyárak megkövetelik az adott gyártáshoz kapcsolódó beszállítói csoportok jelenlétét, amely tovább erősíti az ipari ingatlanok iránti keresletet nemcsak az adott lokáció közvetlen közelében, de a csatlakozó fő logisztikai útvonalak mentén is. Tehát a fokozott kereslet nem feltétlenül csak lokálisan jelenik meg. Mondok egy példát: a debreceni BMW-gyárhoz kapcsolódóan több olyan beszállítóval találkoztunk, amelyek az M3-as teljes 200 kilométeres szakaszán vizsgálja a letelepedési lehetőségeket. Látni kell, hogy mára a globális ellátási láncok erősödésével fémjelzett korszak megtört.

A WING 2022-BEN HOZTA LÉTRE ÖNÁLLÓ ALMÁRKÁJÁT, A WING INDUSTRIALT, AMELY KOMOLY SZAKÉRTELMET SZERZETT AZ EGYEDI IGÉNYEKRE SZABOTT RAKTÁRLOGISZTIKAI, ILLETVE GYÁRTÓ-ÖSSZESZERELŐ CSARNOK-MEGOLDÁSOK TERÉN.

A Covid felgyorsította, majd a pandémiát követő háborús konfliktusok tovább erősítették ezt a folyamatot. Ma egy-egy végtermék a világ 40 országából történő előállítás nem működik. A távolság ma kockázat. Új hívószavak jelentek meg, köztük az úgynevezett „közelebi gyártás” (nearshoring), amelynek lényege, hogy a vállalatok közelebb hozzák a gyártási kapacitásaikat a célpiacikhoz. Ennek a folyamatnak az egyik nyertese Európában Magyarország.





K. G.: Jelenleg recesszió van az építőiparban, a cégek mindenhol keresik a munkát. Sokan mondják, hogy itt van például a külföldi cégek beáramlása, az ipari ingatlanfejlesztés, épülnek raktárak, üzemépületek. Aztán az ezekhez vezető utakat kell megépíteni, infrastruktúrát kell építeni, szóval ez lesz az egyik terület, amelyik megtámasztja az iparágat. Tudtok-e valamilyen megközelítő becslést adni arról, hogy valójában mekkora építőipari kereslet jelenik így meg?

K. Zs.: Válasszuk ketté a dolgokat. Az ingatlanpiacon egyrészt jelen vannak a jellemzően ingatlanfejlesztők által bérleti konstrukcióban megvalósuló fejlesztések akár gyártási, akár raktározási célokra. Ezek a bérraktárfejlesztések folyamatosan zajlanak. A volument pontosan még nem tudjuk, de az biztos, hogy a Budapest környéki

méternyi fejlesztés fog megvalósulni, jellemzően 2025 második felére.

Természetesen mindehhez kapcsolódóan jelentős infrastrukturális fejlesztések is megvalósulnak, ezek alatt most nagyon szűken azt értem, hogy az adott helyszínen betelepülő cég működése megkövetelheti a kiszolgáló infrastruktúra fejlesztését, ideértve például az úthálózat, vagy a közműhálózat bővítését.

K. G.: Az ingatlanfejlesztők azt mondják, hogy az ipari szegmens nagyon ütésálló. Az elmúlt években folyamatosan nagy volt a kereslet?

K. Zs.: Nagyon leegyszerűsítve azért ütésálló, mert van egy erős kereslet és erős kínálat egyidejűleg. Az elmúlt négy évben az ipari szegmens ezt abszolút bizonyította, azaz alacsony maradt a kihasználatlanság úgy, hogy a hazai piacon minden korábbi rekordot megdöntve a fejlesztők évi több mint 400 000 m² új raktárfejlesztést dobtak piacra, amelyek 50%-a már előbérletben bérelőre talált. Azt sem szabad elfelejteni, hogy mindez egy hihetetlenül turbulens környezetben valósult meg, ahol volt egy világjárvány, egy orosz–ukrán háború, az abból fakadó energiaválság, egy kiugróan magas inflációs környezet, amelyek az építési költségek drasztikus emelkedésével, magas kamatkörnyezettel, a finanszírozási feltételek szigorodásával jártak együtt. Úgy gondolom, hogy ilyen viharban eredményesen helytállni kiváló teljesítmény.

K. G.: Szóval nem az történt, hogy 2020 körül bezuhan a kereslet, és az alacsony bázishoz képest van egy állandó növekedés, hanem azt, hogy nem volt visszaesés, szépen folyamatosan nőtt a kereslet minden évben?

K. Zs.: Nem lineáris, inkább exponenciális a jelenlegi növekedés. A pandémiát egy óriási boom követte, ami párosult azzal is, hogy borzasztóan alacsony volt a kihasználatlansági ráta. A pandémiát megelőző időszakban, a 2008-as válságot követően megálltak a szttenderd fejlesztések, sokáig nem érkezett új kínálat a piacra. Ennek következtében a válság legnehezebb éveiben mért 20–30 százalékos kihasználatlansági ráta egészen 2 százalékra csökkent. Csak hogy legyen összehasonlítási alapunk, jelenleg 9 százalék körüli az a szint, amely egy egészséges keresleti és kínálati oldalt tükröz. A gyakorlatban ez azt jelenti, hogy azonnal ki tudjuk szolgálni az aktuálisan a piacra beérkező keresletet.

A nehezített külső körülmények ellenére egyaránt építünk egyedi igényekre szabott (built-to suit) épületeket, valamint szttenderd bérli

A PANDÉMIÁT MEGELŐZŐ IDŐSZAKBAN, A 2008-AS VÁLSÁGOT KÖVETŐEN MEGÁLLTAK A SZTTENDERD FEJLESZTÉSEK, SOKÁIG NEM ÉRKEZETT ÚJ KÍNÁLAT A PIACRA.

piacon az elmúlt 4 évben, tehát a pandémiát követő időszakban, a fejlesztési kedv töretlen. Azóta minden évben rekordot döntött az ipari ingatlanpiacon az újonnan megjelenő kínálat, amely ma már évi közel 400 ezer négyzetmétert jelent. Az idei évben, valamint 2025 második felében is ekkora volumenű új kínálat piaci megjelenése prognosztizálható. Ezek a fejlesztések „már a csőben vannak”, részben el is indultak.

Másrészt a külföldi működőtőke-befektetések kapcsán új zöldmezős vagy barnamezős beruházások is indulnak. A kormányzati fórumokon sokat hallani az egyes beruházások nagyságrendjéről, például Debrecen, Szeged, Győr, Kecskemét, Miskolc esetében, és sorolhatnám tovább. Összességében több százezer négyzet-



Fotó | Horváth Barnabás

igényeket kiszolgáló csarnokokat is, amit a keresleti oldalon érzékelhető igények támasztanak alá, egyúttal jelezve a fejlesztők az ipari szegmensbe vetett bizalmát is.

K. G.: Március közepén kezdődik a MIPIM Cannes-ban. Nagy a jelentősége az iparágon belül, mekkora méreteket képzeljünk el?

K. Zs.: Ez a világ legnagyobb ingatlanfejlesztői kiállítása, amelyen több mint kétezer kiállító, több ezer befektető, finanszírozó, ingatlanfejlesztő vesz részt. Nekünk, a WING-nek pedig van egy diverzifikált portfóliónk, pénzügyi erőnk és egy hozzáértő csapatunk, amelyek együttesen nagyon jó alapot biztosítanak a további növekedéshez, összhangban a külföldi működő tőke beáramlásával. Célunk, hogy az eddig megvalósult és immáron nemzetközi viszonylatban is meghatározó fejlesztéseink bemutatásával, az elmúlt 25 év tapasztalatára is támaszkodva

bővítsük az üzleti lehetőségeinket, és növeljük piaci részesedésünket a szektorban.

K. G.: A cég, ahogy mondd, ezért megy erre a szakkiállításra. De ez általában a magyar jelenlétnek is nagyon fontos üzenete lesz. Tehát a részvétel szervező Nemzeti Befektetési Ügynökség (HIPA) és az Ingatlanfejlesztői Kerekasztal Egyesület (IFK) egyik fő célkitűzése az, hogy az ipari logisztikai ingatlanokat jelenítse meg és promotálja a magyar részvételt.

K. Zs.: Ez igaz. Az elmúlt időszak favorit eszköztáryáról beszélünk, a magyar stand kiemelt támogatói idén az ipari szegmensből kerülnek ki, ezért is neveztük el Hungary - Industrial Excellence-nek a kiállítóterünket. Idén a MIPIM fókuszában a fenntarthatóság áll, melyet az ipari fejlesztések mellett a magyar standon szintén bemutatózó iroda- és hotelfejlesztések is megjelölnek majd. ■



INTERJÚ

A rovat további interjúit keresse a maeponline.hu oldalon!





GÉPEK

INTERMAT 2024

2024 az INTERMAT éve

INTERMAT céghírek

Develon: innováció és fenntarthatóság a központi témák

Alternatív meghajtások és digitális megoldások
a Liebherr standján

CÉGVEZETŐK ÉRTÉKELNEK

Kiszáradt a géppiac

2024. szeptember 26-28.

7 év kihagyás után a magyarországi Építőgép-forgalmazók és Bérbeadók Szövetsége az idei évben ismét megrendezi Magyarország legnagyobb építőgépes rendezvényét, mely az ÉBSZ-GÉPSHOW nevet kapta.

A rendezvényen a kiállítóknak lehetőségük nyílik, hogy nemcsak statikus területen mutassák be újdonságaikat, hanem azokat kategóriákba rendezve egy dinamikus területen az érdeklődők ki is próbálhassák. A rendezvény elmaradhatatlan eleme lesz a gépkezelői ügyességi verseny, és a gépes témában sok egyéb szakmai program is színesíteni fogja a 3 napot.

A rendezvényre elsősorban az iparággal kapcsolatos további kiállítókat is várunk. A részvétel feltétele, hogy a jelentkezők elfogadják a Szövetség kiállítási etikai szabályzatát, továbbá a szövetség közgyűlésének többségi támogatása is szükséges.

A rendezvény a Tököli repülőtérre kerül megrendezésre.

Regisztráció:	90.000 Ft + ÁFA
Tárgyalósátor terület:	55.000 Ft + ÁFA/m ² (9,16,25,36)
Statikus terület:	13.000 Ft + ÁFA / m ²
Dinamikus rész:	350.000 Ft + ÁFA / gép / kategória

A rendezvényre jelentkezni az info@epitogepszovetseg.hu címen lehet április 5-ig.



Információk:

tel: +36 70 658 4330

e-mail: info@epitogepszovetseg.hu

facebook.com/ebsepitogepkialitas

Székhely: 2310 Szigetszentmiklós, Csepeli út 52.

Adószám: 18711877-2-13

Nyilvántartási szám: 13-02-0004457



2024 Az INTERMAT éve

Intermat szakkiállítás és vásár, 2024. április 24–27., Paris Nord Villepinte kiállítási központ



A világ három legnagyobb építőipari gépművelése a németországi bauma, az USA-beli CONEXPO és a francia INTERMAT. Évtizedek óta egymást követően minden 3. évben rendezik meg ezeket. A bauma Münchenben, a CONEXPO-t Las Vegasban, az INTERMAT-ot Párizsban.

A megszokott menetrend szerint 2021-ben kellett volna az INTERMAT-nak következnie, de a Covid járvány miatt nem sokkal a szokásos áprilisi időpont előtt a szervezőknek le kellett fűjniük a szakkiállítást.

A legutóbbi, 2018-as kiállítás számai a következők voltak:

- 👉 Látogatók száma: 183 000 fő
- 👉 Kiállítók száma: 1415
- 👉 Kiállítási terület: 375 000 m²

A rendezők várakozásai a 2024-es évre visszafogottabbak, különösen a kiállítók számának tekintetében. Talán emiatt is a korábbi hat helyett az idén csak négynapos lesz az esemény.

TERVSZÁMOK 2024-RE:

Kiállítók: Körülbelül 1000 kiállító, 70%-uk nemzetközi.

Látogatók: Több mint 50%-ban építőipari vállalatok.

A rendezvény három csarnokban kerül lebonyolításra, de a kiállítók homok, kavics és más anyagok felhasználásával valós körülmények között több ezer négyzetméteres területen mutatják be gépeik működését.

A világ legjelentősebb építőipari gépművelése közül messze az INTERMAT az, amelyik a leg hosszabb múltra tekint vissza. Az első francia gépművelés jóval az első bauma és jóval az első CONEXPO előtt került megrendezésre. Először EXPOMAT néven, a Párizs – Le Bourget repülőtérén tartották. 1988-ban átköltözött a Parc des Expositions de Villepinte területére, és ekkor kapta a INTERMAT nevet.

A CONEXPO jóval rövidebb múltra tekint vissza, hiszen története 1996-ban kezdődött. Ezen az első rendezvényen az aszfalt, az ásványi aggregátumok, a beton, a földmunkagépek, az emelőberendezések, a bányászati gépek, az építőipari járművek és más ipari gépek kerültek bemutatásra. Az első kiállítást Las Vegasban, Nevadában tartották meg.

Bizonyos szempontból elődjének tekinthető a chicagói 1948-as Road Show.

A későbbiekben – ellentétben az INTERMAT-tal, amelyik mindig Párizsban volt és van

– a kiállítás más észak-amerikai városokban is megrendezésre került, például Atlantában, Houstonban.

A bauma története csak 1954-ben indult. „Frühjahrsschau für Baumaschinen”, magyarul Építőipari gépek tavaszi seregszemléje néven.

Habár az INTERMAT idáig valóban a világ 3. legnagyobb ilyen jellegű szakkiállítása volt, méretében és a látogatottságban elmaradt a másik kettőtől, elsősorban a Baumától.

Nézzünk néhány számot az utolsó évek kiállítási adataiból:

	CONEXPO	INTERMAT	bauma
Kiállítók száma (cég)	2800	1500	3425
Kiállítás alapterülete (m²)	280 000	375 000	630 000
Látogatók száma (fő)	128 000	183 000	614 000

Úgy tűnik azonban, hogy az INTERMAT jelentősége csökken. Ázsiában és elsősorban Kínában már jóval nagyobb szabású kiállításokat tartanak. A nagy nemzetközi gépkiállítások fejlődése, időbeli alakulása jól tükrözi a világ gazdasági erejének átrendeződését, azaz egyre jobban látszik Kína előretörése.

A „bauma CHINA”, az építőipari gépek, építőanyag-ipari gépek, bányagépek és építőipari járművek nemzetközi vására nem három, hanem kétevente kerül megrendezésre Sanghajban, a New International Expo Centre-ben.

Kínában először 2002-ben került megrendezésre a bauma CHINA. Ugyanaz a termékkör kerül bemutatásra, mint Németországban, vagyis építőipari gépek, építőanyag-ipari gépek, bányagépek és építőipari járművek. Mint Kínában minden, a kiállítás is óriási ütemben fejlődik. A 2020-as kiállítás adataival, vagyis a 330 000 m²-es területével és a 212 000 látogató számmal már megelőzte a Las Vegas-i és a párizsi kiállítást. A 3350 kiállítóval pedig már megközelítette a müncheni kiállítást is. 2022-ben szintén a Covid miatt elmaradt.

A következő kiállítás 2024. november 26–29. között kerül megrendezésre, az előző alkalmakhoz hasonlóan Sanghajban.

Az idei INTERMAT központi tematikája az alacsony szén-dioxid-kibocsátás, hangsúlyozva a környezetbarát gyakorlatok fontosságát az építőiparban.



NÉGY FŐ TÉMA SZEREPEL KIEMELT JELENTŐSÉGGEL:

- 🔧 **Innováció:** Megoldások keresése az iparági kihívásokra és a társadalmi igényekre.
- ⚡ **Energia:** Nagy teljesítményű alternatív energiaforrások beépítése a gazdaság támogatására.
- 🏗️ **Új Egyensúlyok:** Szakmák, pénzügyi források és partnerségek támogatása.
- ♻️ **CSR elkötelezettségek:** Nulla nettó hatásra való törekvés bolygónk védelme érdekében. (Corporate Social Responsibility = A vállalatok társadalmi felelősségvállalása)

A rendezvény öt szakterületi klaszterbe szerveződik:

- 🔧 **Új technológiák és energiák**
- 🏗️ **Földmunka, bontás és szállítás**
- 🏗️ **Utak, anyagok és alapozások**
- 🏗️ **Emelés és anyagmozgatás**
- 🏗️ **Építőipar, mélyépítés és betonipar** ■

Fotók: INTERMAT 2018
dr. Csorba Kázmér



INTERMAT céghírek



HITACHI ZX55U-6EB



HITACHI ZX33U-6



HITACHI ZX95W-7



HITACHI ZX390TC-7

HITACHI

A japán Hitachi összesen tíz gépet – különböző méretű kotrókat és homlokrakódókat – közül bemutatni csaknem 1000 négyzetméteres standján. Minikotrók közül a ZX26U-6 és a ZX33U-6 lesz ott Párizsban, míg a közepes méretosztályt a Zaxis-7 széria tagjai képviselik: a ZX95W-7 és a ZX135W-7 gumikerekes modellek, valamint a gumihevederes ZX95USB-7 és ZX225USLC-7. Mindemellett a Hitachi nagyobb gépeket is megvillant majd, így a speciális feladatokra szánt ZX390TC-7 kotrót és a ZW310-7 homlokrakódót. Végül – de nem utolsósorban – az érdeklődők két új elektromos modellel, a ZX55-6EB és ZE135-7EB akkumulátoros kotrókkal is találkozhatnak, de nem maradhat el a szoftveres technológiák bemutatása sem. Utóbbiak közé tartozik a ConSite telemetria-rendszer vagy a kiállított eszközökre szerelt Lica Geosystems és Trimble márkájú gépvezérlő rendszerek.

KOMATSU

Ugyancsak a japán kiállítók sorát gyarapítja a Komatsu, mely mintegy 30 géppel készül a show-ra – ezek között biztosan ott lesz a vadonatúj PW168-11 és PW198-11 gumikerekes kotrók párosa, de a cég elektromos portfóliója is bővült három lítium-ion akkumulátoros kotróval (210LCE-11, PC138E-11, PC33E-6). A kültéri bemutatóterületen lesznek láthatók a Komatsu nagyobb gépei, például a nagy kinyúlású PC390HDR-11 bontókotró, a HD605-10 bányadömpör és a 2022-es Baumán debütált PC950-11 hidraulikus kotró. A fentiek mellett a Komatsu tovább népszerűsíti intelligens építőiparra, digitalizációra és dekarbonizációra összpontosító üzleti stratégiáját is. A látogatók külön „digitális kuckóban” ismerkedhetnek meg a cég fejlett telemetria-szolgáltatásaival és háromdimenziós gépvezérlő rendszereivel.



KOMATSU PC390HDR-11



KOMATSU PC210-LCE



KOMATSU PC950LC-11

WACKER

Az idei INTERMAT központi témája az alacsony karbonkibocsátás, ami remek lehetőséget kínál a Wacker Neuson számára teljes zéró emissziós termékpalettájának bemutatásához. A széria immár nagyjából 30 építőgépet és egyéb eszközt foglal magába az akkumulátoros döngölőktől a tisztán elektromos kotróig.

A Wacker Neuson károsanyag-kibocsátás nélküli termékcsaládjának legújabb tagjai közt megtaláljuk az első 100 százalékos elektromos teleszkópos rakodógépet: köszönhetően kompakt, nem egész 2x2 méteres méretének, a TH412e akadálytalanul és helyi emissziók nélkül dolgozhat zárt terekben, például mélygarázsokban vagy raktárakban. A géphez kétféle karbantartásmentes lítium-ion akkut kínál a gyártó, melyek közül az alapváltozat kapacitása 18 kWh, a feláras verzióé pedig 28 kWh. Hála a fedélzeti töltőnek, a telehandler gyorsan és egyszerűen tölthető, de felár ellenében külső töltő is rendelhető.

Emellett a cég standján ott lesz a 10 tonnás Wacker Neuson EW100 gumikerekes kotró is, ami több szempontból is minden korábbinál magasabbra teszi a léceket saját kategóriájában. Intelligens eszközközelő rendszere automatikusan felismeri a szerelvényeket, kezelőfelülete minden korábbinál jobban átgondolt és fel-



WACKER NEUSON EW100



WACKER NEUSON TH412E

használóbarát, ráadásul igen sokféle segédrendszer alkalmazásához rendelkezik előkészítéssel.

Forrás: Wacker Neuson SE

WIRTGEN

A Wirtgen kiállításának fénypontjai közül a rendezvényen lesz első ízben látható a MOBIREX MR 100(i) NEO / NEOe mobil röpitőtörő, mely az első fecske a Kleemann új kompakt törőgépei közül. Azonfelül, hogy hatékony, rendkívül sokoldalú, teljesítménye pedig kiemelkedő, a NEOe változattal életképes megoldássá válik a tisztán elektromos üzemeltetés is.

A Hamm HD CompactLine új akkumulátoros-elektromos tandemhengerei alacsony zajszint és helyi zéró károsanyag-kibocsátás mellett garantálnak hagyományos társaikkal megegyező, kiváló tömörítési tulajdonságokat. Közülük a hengerspecialista a 2,7 tonnás HD 12e típust állítja ki a francia fővárosban. Szintén a fenntarthatóságon van a hangsúly a Benninghoven legújabb generációs égő kapcsán is – az aszfaltkeverőkben használt égők most először üzemeltethetők 100 százalékosan zöldhidrogénnel, ami újabb jelentős lépést jelent a fenntartható útépités felé vezető úton. Ami pedig az aszfalt beépítését illeti, a Vögele MINI 500 és MINI 502 típusjelű, kimondottan

kicsi, könnyű és mozgékony finiserei eszményi megoldást kínálnak, ha hely szűkében kell burkolatot építeni. Az elektromos MINI 500e és MINI 502e változatok a tervek szerint még idén bemutatkoznak. ■

Forrás: WIRTGEN CSOPORT



BENNINGHOVEN HIDROGÉN ÉGŐ



HAMM HD10E



KLEEMANN MOBIREX MR 100(I) NEO



VÖGELE MINI500 ÉS MINI502

Hitachi mini kotrók a professzionális felhasználóknak



Magyarországon 2024-ől kezdve a kecskeméti székhelyű Valkon 2007. Kft. látja el a Hitachi gépek hazai forgalmazását, szervizhálózatát és alkatrészellátását.

A mezőgazdaságban megtanulták, hogyan lehet professzionális termékek gyártóival közösen és rugalmasan együttműködni, hogy a legmagasabb szinten képviseljék őket, és ezt tervezik átültetni az építőipari üzletágukba is.

Az országos lefedettségű szervizhálózatnak köszönhetően a már dolgozó és az újonnan értékesített gépek üzemben tartásában is tudnak segíteni ügyfeleiknek. A Valkon Kft. tapasztalt kollégáiból építette fel a Hitachi csapat gerincét. Termékmenedzserük Bárh Gábor, szervizmérnökük Udvardi Béla, alkatrészkes termékmenedzserük és mobil szerelő kollégáik megvannak, ők elkezdtek a közös munkát a meglévő és új ügyfeleikkel.

A 0-tól 6 tonnáig terjedő mini kotró kategóriában a Hitachi portfóliójából 12 típus közül tudunk választani. Ezeket a gépeket úgy tervezték, hogy kiemelkedő erővel bírjanak a földmunka, tereprendezés, közműhálózat-fejlesztés, valamint az általános és útépítési feladatoknál. Japánban gyártott, minőségi kotrók, amelyek a finom és megbízható hidraulika-rendszerükkel emelkednek ki.

A teljes európai minikotrópiacot körülbelül 112 000 darabra lehet becsülni, amiből 40% az 1–2 tonnás kategóriában kerül értékesítésre. Közel 30%-ot képviselnek a 2–3 tonna közötti kotrók és több mint 15%-ot a 3–5 tonnások. Ez a tendencia igaz a kelet-európai országokra is, ezért a Hitachi nagy hangsúlyt fektet ezekre a termékcsaládokra is.

Az első fülkével rendelkező felhasználóbarát kotró típus a ZX19-6 a Hitachi termékpaletáján. Kiemelkedően sokoldalú a kis helyeken való munkavégzés terén és rendkívül tartós a nehéz körülmények között is. A minimális első fordulási sugárnak köszönhetően tökéletesen elfér a szűk helyeken. Kiváló üzemanyag-hatékonyságából adódóan gazdaságosan üzemeltethető. A négyzetes alakú tágas fülke minden négyzetcentiméterét igyekeztek a tervezéskor kihasználni, hogy a kezelő kényelmes munkakörnyezetben tudjon dolgozni.



ZX19-6 legfontosabb adatai:

Kanál kapacitása (max)	0,05 m ³
Üzemi tömeg	1920 kg
Ásási mélység	2380 mm
Gépszélesség	1020 mm
Fülkemagasság	2380 mm
Kanál ásóereje (ISO)	16 kN
Motor (ISO14396)	Yanmar 3 hengeres vízhűtéses, 11,5 kW (15 LE)



A ZX26U-6 közkedveltsége abból fakad, hogy könnyen szállítható a munkaterületek között egy 3,5 tonnás utánfutón, akár kettő adapterrel is. Akülönbözővédőburkolatoknak, hidraulikaömlővédelemnek és a könnyű karbantartásnak köszönhetően lesznek tartósak ezek a gépek. A kiemelkedő teljesítmény garantálja számunkra, hogy az elvégzendő munkáinkat, legyen az alapozással kapcsolatos, tereprendezés, vagy beltéri/kültéri bontási feladat, időben el fogjuk tudni végezni. A gyors ciklusidő és a hatékony hidraulika-rendszer biztosítja a magas fokú termelékenységet.



ZX26U-6 legfontosabb adatai:

Kanál kapacitása (max)	0,08 m ³
Üzemi tömeg	2570–2720 kg
Ásási mélység	2730 mm
Gépszélesség	1500 mm
Fülkemagasság	2430 mm
Kanál ásóereje (ISO)	22,3 kN
Motor (ISO14396)	Yanmar 3 hengeres vízhűtéses, 15,6 kW (20,9 LE)

Azoknak, akik 3–4 tonnás kategóriában gondolkodnak, mert szükségük van a nagyobb kanálméretre, vagy nagyobb ásóerőre, tökéletes választás a ZX33U-6 típus. A nagy teljesítményű Stage V emissziós előírásoknak megfelelő Yanmar motornál még nincs szükség utókezelő berendezésre (DPF szűrő), aminek köszönhetően alacsony a karbantartási idő és a költségigény. Az ECO-üzemmódkapcsolónak, valamint az automatikus alapjáratrendszernek köszönhetően, tovább redukálható az üzemanyag-fogyasztás. A Hitachi gépeknél, így ennél a típusnál is az egyik legfontosabb az optimális erő biztosító hidraulika-rendszer, aminek a fő egysége a nagy méretű vezérlő tömb.

A Hitachi ZX48U-6 önsúlya már meghaladja a 4 tonnát, ami a méretein is meglatsoódik. Mindezek ellenére biztosítja a kisebb testvérei előnyeit is, mint például a rövid első fordulási sugár, ami megtört gémmel 1860 mm. A gép hátulja csupán 100 mm-rel lép ki a gumiheveder vonalából, nem kell aggódnia a kezelőnek,



ZX33U-6 legfontosabb adatai:

Kanál kapacitása (max)	0,13 m ³
Üzemi tömeg	3320–3720 kg
Ásási mélység	3130 mm
Gépszélesség	1550 mm
Fülkemagasság	2480 mm
Kanál ásóereje (ISO)	27,2 kN
Motor (ISO14396)	Yanmar 3 hengeres vízhűtéses, 18 kW (24 LE)

hogy a farsúllyal nekiütözik valaminek. Ebben a típusban már egy 4 hengeres Yanmar motorral találkozunk, ami már DPF szűrővel van szerelve, így teljesítve a Stage V emissziós normát. A könnyű és biztonságos kezelést a felhasználóbarát és kézre álló kezelőszervek, valamint a kitűnő kilátás biztosítja. Amennyiben estebe nyúló munkánk akad, akkor a LED munkalámpacsomag lesz a kezelők segítségére. (x)



ZX48U-6 legfontosabb adatai:

Kanál kapacitása (max)	0,17 m ³
Üzemi tömeg	4450–4960 kg
Ásási mélység	3630 mm
Gépszélesség	1960 mm
Fülkemagasság	2530 mm
Kanál ásóereje (ISO)	32,1 kN
Motor (ISO14396)	Yanmar 4 hengeres vízhűtéses, 29,1 kW (39 LE)

Bármilyen kérdéssel kapcsolatban keressék a Valkon 2007. Kft. termékfelelőset:

Bárth Gábor
barthg@valkon.hu
+36306974243



DD100-CX

Develon: innováció és

fenntarthatóság a központi témák



Az INTERMAT debütál többel közt Európán belül a Develon nagy érdeklődéssel várt Concept-X 2.0 távvezérelt (autonóm) építőgép-technológiája a show két legnagyobb sztárja, a DD100-CX autonóm dózer és a DX225-CX autonóm láncalpas kotró képében.

Ugyancsak újdonság, hogy a gyártó ezúttal a statikus kiállítás mellett dinamikus bemutatókkal is készül az INTERMAT kültéri szekciójában. A 2000 négyzetméternél is nagyobb alapterü-

letű, kétrészes Develon standon a látogatók az alábbi munkagépekkel találkozhatnak majd:

BELTÉRI BEMUTATÓK

- 🔥 DTL35-7 kompakt láncalpas rakodógép
- 🔥 DD130-7 kompakt dózer
- 🔥 DL80TL-7 kompakt homlokrakodó
- 🔥 DX10Z-7 / DX17Z-7 / DX27Z-7 / DX85R-7 minikotrók
- 🔥 DX20ZE / 14W-EREV / DL250-FCEV zéró emissziós gépek
- 🔥 DX230WMH-7 átrakó
- 🔥 DX530LC-7K láncalpas kotró

KÜLTÉRI BEMUTATÓK

- 🔥 DA30-7 csuklós dömper
- 🔥 DX100WR-7 gumikerekes minikotró
- 🔥 DL420CVT-7 homlokrakodó
- 🔥 CONCEPT-X 2.0 távvezérelt dózer
- 🔥 CONCEPT-X 2.0 távvezérelt kotró

A stand négy kiemelt téma köré épül (karboncsökkentés, zöld átállás, kompakt gépek, innováció), a legnagyobb hangsúlyt pedig azok az újító jellegű termékek és technológiák kapják, melyek a klímaváltozás elleni harc érdekében lehetővé teszik a karbonkibocsátás mérséklését és a fenntarthatóság térnyerését.

KARBONCSÖKKENTÉS

A karbonkibocsátás visszaszorítását célzó új megoldások sorában a Develon kiállításán helyet kapnak zéró emissziós és alacsony károsanyag-kibocsátású technológiák is.



DX225-CX

ZÉRÓ EMISSZIÓS MEGOLDÁSOK (AVAGY A JÖVŐ ENERGIÁI)

Az IINTERMAT-on debütáló DX20ZE az első nagy sorozatban gyártott elektromos kotró a Develon kínálatában. A 2 tonnás apróság az alacsony zajszintet és zéró károsanyag-kibocsátást olyan funkciókkal és jellemzőkkel egyesíti, melyek már ismerősek lehetnek az új generációs DX-7 minikotró-szériáról.

Mellette ott áll majd az egyelőre elektromos koncepciómodellként létező 14W-EREV gumike-rekes kotró, amely többek közt regeneratív eDrive hajtásrendszere, a fejlett eSwing fordítómű és az elektromos munkaeszközök miatt nevezhető kategóriája legelőremutatóbb képviselőjének.

A „Jövő energiái” kiállítást a tüzelőanyag-cellás DL250-FCEV teszi teljessé. Ennek különlegessége a sokoldalú, közös platformra épülő kialakításban rejlik, mely lehetővé teszi a hidrogén üzemanyagcellás rendszer beszerelését, ám egy akkucsomag beépítésével a jármű akkumulátoros elektromos üzemre is átállítható.

ALACSONY KÁROSANYAG- KIBOCSÁTÁSÚ TECHNOLÓGIÁK

A Develon által bemutatandó alacsony károsanyag-kibocsátású megoldások két alappillérenek a fogyasztáscsökkentés, illetve a HVO (hidrogénezett növényi olajok), a GTL (földgázból előállított gázolaj) és más bioüzemanyagok használata számít.

Ami a fogyasztáscsökkentést illeti, most először teszi tiszteletét az INTERMAT dinamikus bemutatóterületén a Concept-X 2.0 DD100-CX távvezérelt dózer és a DX225-CX távvezérelt lán-cos kotró, de ide sorolhatjuk azt a 3D-s vezérlő-rendszert is, ami a Concept-X 2.0 gépek mellett a DD130-7 dózer és a DX85R-7 minikotró üzemeltetését is hatékonyabbá teszi.

Szintén figyelemre méltó üzemanyag-megtakarítást tesz lehetővé a DL420CVT-7 homlokra-kodóban alkalmazott fokozatmentes CVT-váltó. Nem mellesleg a rakodógép a holttercsökkentő „átlátszó” kanállal felszerelve tart majd bemutatót az INTERMAT kültéri teszt pályáján.

Kedvező fogyasztás szempontjából ugyancsak fontos szerep hárul a Develon háza táján a Virtual Bleed Off (VBO) hidraulika-rendszerre (más néven D-ECOPOWER rendszerre), ami sok egyéb modell mellett a statikus kiállításon szereplő, 53 tonnás DX530LC-7K lán-cos kotró is jó szolgálatot tesz.

Alapjában véve megegyezik a D-ECOPOWER / VBO rendszerrel a koreai gyártó által FEH (Full Electric Hydraulic) néven emlegetett technológia is, ám a vezérlés itt teljesen elektronikus. Ilyen megoldással üzemel például a kiállításon közszemlére tett Concept-X 2.0 kotró.



ZÖLD ÁTÁLLÁS

A Develon standját meghatározó zöld átállás témakörén keresztül a vállalat a vevők első számú környezetbarát partnereként kívánja magát pozicionálni az ágazatban.

Ezt teszi hangsúlyosabbá egyebek mellett a gépeken bevezetett feliratozás (például HVO-kompatibilitásra utaló jelzések), mely az adott eszköz zöld jellegét domborítja ki, de ide tartoznak a csökkentett környezetterheléssel előállított gyári olajok is.

A zöld átállás zászlaja alatt a Develon nagy figyelmet fordít arra is, hogy különféle munkagépeibe HVO és GTL üzemanyagokat is lehessen tankolni.





DA30-7 ADT



KOMPAKT GÉPEK

A Develon a statikus kiállítóterület jelentős részét szenteli új kompakt eszközeinek, melyek leg többjével az INTERMAT-on találkozhatnak először a látogatók. Itt érdemel említést a DTL35-7, amely a cég első kompakt lánctalpas rakodógépéként egy sor különleges funkcióval és jellemzővel emelkedik ki a mezőnyből. Mellette lesz szemügyre vehető a szintén vadonatúj DD130-7 dózer, mely elsősorban a lakások és kisebb kereskedelmi ingatlanok építéséhez nyújthat támogatást precíz földmunkákkal.

Az áprilisi rendezvényen debütáló minikotróból rögtön négyet is találunk, hiszen az 1,16 tonnás DX10Z-7, az 1,85 tonnás DX17Z-7 és a 2,8 tonnás DX27Z-7 mellett a 8 tonnás DX85R-7 is ott lesz Párizsban. Közös jellemzőjük, hogy a komolyabb teljesítmény és stabilitás mellett a tervezéskor nagy hangsúlyt kapott a sokoldalúság és a gépkezelők kényelme is, de a megbízhatóság, illetve a könnyű karbantartás sem szorult háttérbe.



Szintén kotró és szintén kompakt méretű, de gumikerekes modell a 10,7 tonnás DX100WR-7, amely tiltrotátorral dolgozva munka közben is tanulmányozható lesz a bemutatótéren.

A Develon kompakt modelloffenzíváját a DL80TL-7 gumikerekes homlokrakodó teszi teljessé. Érdekesség, hogy a gép egy öt tagot számláló széria tagja, melynek minden modelle 3,5 és 5 tonna közé esik.

INNOVÁCIÓ

Túl a DX20ZE, DL250-FCEV és 14W-EREV elektromos, illetve hidrogénhajtású típusokon, az innováció témaköre felöleli a már szintén említett „átlát-szó” kanalat, de ide sorolhatjuk a különféle digitális technológiákat is: a Develon Smart Quarry, Develon DXP digitális platformokkal és a Develon flottakezelő rendszerével a standon elhelyezett monitorokon keresztül lehet majd behatóbban megismerkedni.

A Smart Quarry magába foglalja a külszíni bányák üzemeltetésével összefüggő valamennyi üzleti folyamatot a megrendelések leadásától az értékesítésig, így fejlett információs és kommunikációs technológiák segítségével minimális anyagi- és időráfordítással teszi hatékonyabbá a működést.

A Develon saját flottakezelő szoftverét – melynek a legfrissebb verzióját mutatják be az INTERMAT-on – természetesen a cég saját munkagépeire szabták. Hatalmas előnye, hogy kétféle módon (műholdon és mobilhálózaton keresztül) bocsátja rendelkezésre az eszközök teljesítményével és üzemeltetésével kapcsolatos információk teljes körét. A webes flottakezelési megoldás hatékonyság és vagyonbiztonság szempontjából is rendkívül hasznos, de a megelőző karbantartások ütemezését is nagyban megkönnyíti. ■

Forrás: Develon

Alternatív meghajtások és digitális megoldások a Liebherr standján



Az idei INTERMAT kiállítást felkereső érdeklődők mintegy 20 géppel találkozhatnak testközelből a Liebherr standján: köztük toronydarukkal, láncfalpas da-ruk, földmunkagépekkel, anyagmoz- gatókkal, cölöpözőgépekkel és betontechnológiai berendezésekkel. Emellett a kiállított gépeken és három tematikus pavilonban a német gyártó egy sor digitális megoldást, szolgáltatást és alternatív hajtáslánc-technológiákat is bemutat majd.

LIEBHERR BUCKET FILL ASSIST AZ R 972 LÁNCFALPAS KOTRÓN

A kiállított gépek egyike a 6.2 generációs R 972 láncos kotró lesz, melyet hatékonyságán és a fülke kényelmén túl a modern formaterv is ki- emel a tömegből. Hála az alacsony üzemanyag- fogyasztásnak és az úttörő segédfunkcióknak, 72 tonnás üzemi tömegével a kotrómodell ideá- lis választás nagy volumenű építőipari projek- tekhez és bányászati munkákhoz.

Az említett funkciók egyikeként az R 972 meg- kapta a Liebherr házon belül fejlesztett Bucket Fill Assist (BFA) rendszerét, ami a kanál megtöltését segíti elő, ezzel hoz- zájárul a rövidebb

ciklusidőkhöz és a jobb behatolóképes- séghez. Ugyancsak a rendszer előnye- i közé sorolható a ka- nál kopásának mérséklése, az akár 10 százalékos üzemanyag-megtakarítás és a kezelő kényelmét szolgáló alacsonyabb vibráció.

SEGÉDRENDSZEREK AZ EGYSZERŰBB ÜZEMEL- TETÉSÉRT ÉS A FOKOZOTTABB BIZTONSÁGÉRT: LRB 23 CÖLÖPÖZŐ ÉS TALAJFÚRÓ

LRB 23 cölöpöző- és talajfúrógép személyében a Liebherr igazi mindenest kínál mélyalapozási



LRB 23



R 972



MK 140-5.1



munkákhoz. Bőséges, 600 kW-os teljesítményével a munkagép minden feladattal könnyedén megbirkózik, ami hasonló alapozási munkák során általában elő szokott fordulni. Miután szerkezete a nagyobb nyomatékoknak is ellenáll, Kelly-fúrásra is alkalmas, ami szintén egyedülálló ebben a méretkategóriában. Ehhez kapcsolódik, hogy a gépen alkalmazott vizuális jelzések nagyban megkönnyítik a Kelly-rúd teleszkópos szekcióinak befogatását. Ráadásul CFA-cölöpök építésekor a kibetonozás folyamata is automatizált.

IDEÁLIS SPECIÁLIS FELADATOKHOZ: TA 230 LITRONIC CSUKLÓS DÖMPER

Szállítójárművei közül a Liebherr a TA 230 Litronic csuklós dömperrel viszi el az INTERMAT-ra. Komoly teljesítményével a terepes billencs elsősorban bányászati területre, a kitermelt anyag szállításához készült, de a hasonló tehergépkocsi nagyobb infrastruktúra-építési projekteken is jó szolgálatot tehetnek. A gyártó a korszerű vezetéstámogató rendszerek széles skáláját kínálja a TA 230 modellhez, melyek a sofőr keze alá dolgozva növelik a hatékonyságot és a



TA 230 LITRONIC

biztonságot. Jó példa erre az alapfelszerelés részét képező raksúlymérő, ami valós időben jelzi ki és rögzíti a szállított teher tömegét.

A TISZTÁN ELEKTROMOS DARUZÁS SEM ÁLOM TÖBBÉ: MK 140-5.1 MOBIL TORONYDARU

Az MK 140-5.1 képében a Liebherr a legerősebb mobil toronydaruját állítja ki az INTERMAT-on, mely akár 8 tonnát is emelhet. A daru igazi különlegessége azonban a VarioJib rendszerben rejlik, amellyel billenőgémes üzemmódban vagy akár 65 méteres gémhosszal is dolgozhat. Mindemellett a környezetbarát és előremutató hibrid hajtásrendszer tisztán elektromos – ennél fogva kifejezetten csendes – daruzást is lehetővé tesz a munkaterületen kiépített hálózatról vagy más külső áramforrásról. Utóbbiak közül az MK 140-5.1 kompatibilis a Liebherr Liduro Power Port elnevezésű mobil energiáról rendszerével is.

RÖVID IDEJŰ MUNKÁKHOZ: 125 K GYORSSZERELÉSŰ DARU

A 125 K gyorszerelésű daru minimális helyigény mellett biztosítja a lehető legnagyobb emelési kapacitást. Mivel horogmagassága állítható, a rugalmasság érdekében mindig az adott munkaterület sajátosságaira szabható. Mindenképp említést érdemel, hogy 55 méteres gémhosszával és akár 66 méteres horogmagasságával jelenleg a 125 K a piacon fellelhető legnagyobb gyorszerelésű daru. Az aprólékosan megtervezett szerelési eljárás és a csekély logisztikai költségek kiváltképp rövidebb átfutási idejű projektek esetén teszik eszményi megoldássá a Liebherr hasonló emelőgépeit.



HA FONTOS AZ ALACSONY ZAJ ÉS EMISSZIÓ: L 507 E, A LIEBHERR ELSŐ ELEKTROMOS HOMLOKRAKODÓJA

A Liebherr-csoport legelső elektromos homlokrakodójaként nemrég debütált L 507 E már számos európai országban megvásárolható. A villanymotoros újdonság remekül ötvözi a Liebherr saját fejlesztésű tisztán elektromos hajtásláncát a stereoloader rakodógépek jól ismert előnyeivel, ami egyben azt is jelenti, hogy teljesítménye megegyezik a hasonló méretű hagyományos modellekével. Az L 507 E esetében a Liebherr egy kifejezetten homlokrakodókhoz kifejlesztett nagyfeszültségű rendszerre támaszkodott, amivel garantálhatóvá vált a teljesítmény egyenletes leadása és az akkumulátor hatékony töltése.

ELEKTROMOS MIXERKOCSI: ETM 1205

Az új ETM mixerszéria eleve elektromos meghajtással készül, vagyis villanymotorral szerelt hordozójárművel párosítva egy csapásra megoldható a beton károsanyag-kibocsátás nélküli szállítása, de a beton kijuttatásának folyamata is tisztává és csendessé válik. Az ETM felépítmények félpótkocsira is ráépíthetők: az INTERMAT-ra kilátogatók is egy elektromos nyergesvontatóból és egy ETM 1205 egységből álló járműszerelvényt láthatnak majd.





LTR 1150



EGY GÉP, HÁROMFÉLE HAJTÁS: T 33-10 TELESZKÓPOS RAKODÓ

A Liebherr pontosan tisztában van vele, hogy ügyfelei világszerte igen sokféle feladatra és eltérő körülmények között használják a megvásárolt teleszkópos rakodógépeket és buldózereket. Nyitott technológiai személetmódjáról tanúbizonyságot téve a gyártó idén egy akkumulátoros-elektromos T 33-10 telehandlerrel érkezik a kiállításra, azonban a gépet a rendelkezésre álló hajtásrendszerek teszik igazán különlegessé: illeszkedve az alkalmazási területhez és az adott piac igényeihez, a tankba HVO (hidrogénezett növényi olaj) vagy HVO és hagyományos gázolaj keveréke is tölthető, de rendelhető elektromos hajtás vagy villanymotorból és belső égésű motorból álló hibrid rendszer is.

ELŐSZÖR VARIOBASE RENDSZERREL: AZ LTR 1150 LÁNCALPAS DARU VILÁGPREMIERJE

Az LTR 1150 érkezésével a Liebherr teleszkópos-láncalpas darui között immár 150 tonnás modellt is találhatunk. Dacára annak, hogy nagyjából 50 százalékkal nagyobb emelési kapacitást nyújt, mint az LTR 1100, az újdonság éppolyan egyszerűen és gazdaságosan szállítható, mint 100 tonnás kis testvére: az LTR 1150 megvásárolható láncalpas járószerkezettel, mellyel össztömege 60 tonna, szállítási szélessége pedig 3,5 méter, vagy akár a járószerkezet nélkül is. Utóbbi esetben az össztömeg mindössze 38 tonna, melyhez 3 méteres szélesség társul. Az LTR 1150 a teleszkópos-láncalpas daruk közül elsőként kapta meg a Liebherr VarioBase rendszerét, amivel a vezérlőszoftver automatikusan képes meghatározni az elérhető maximális kapacitást a beállított nyomtáv és az elfordulás szöge alapján.

TOVÁBBFEJLESZTETT SZIVATTYÚHAJTÁSSAL ÉRKEZIK A 36 XXT ÖNJÁRÓ BETONPUMPA

A 36 XXT önjáró betonpumpa legvonzóbb jellemzői közül nemcsak az új ötrészes gémszerkezet emelkedik ki, hanem a Powerbloc hajtásrendszer és a félig zárt olajkör is. A számos kényelmi és biztonsági funkcióval (ilyen például a könnyebb hozzáférést lehetővé tevő átdolgozott, ergonomikus fellépő) felvértezett eszköz ultrakompakt kialakítású, vagyis a gémnak nincs hátsó túlnyúlása, ezért szűk helyeken is könnyedén manőverezhető. A 36 XXT egyik legnagyobb attrakciója mégis az új fejlesztésű „Powerbloc” szivattyúhajtás, mely magába foglalja a hidraulika-rendszer valamennyi részegységét. ■

Forrás: Liebherr-International Deutschland GmbH



ETM 1205

ÚJ TERMÉKKEL AZ ÚJ ÉVBEN

Az UNICUM Kft. 2024-ben új kihívásokkal néz szembe és megújítja termékkínálatát. Erről beszélgettünk Soós Attilával, a cég ügyvezető tulajdonosával.



MAÉP: Először is szeretném megkérdezni, hogyan sikerült zárni a tavalyi évet és milyen érdekségek történtek a céggel?

2023 nagy meglepetéseket nem tartogatott számunkra sem. Már az év elején számoltunk egy jelentős, akár 50%-os visszaeséssel a bevételeinkben. Viszont ez az előrejelzésem túl pesszimistának tűnik így utólag, mert „csak” 30%-os visszaesést produkáltunk. A visszaesés viszont hozott pozitív eredményeket is. Rendeztük a sorainkat az adminisztrációban, fejlesztettük és képeztük kollégáinkat. Növeltük az alkalmazottak számát és megnyitottunk egy győri telephelyet valamint a hajdúnánási telephelyünket Nyíregyházára költöztettük. Befejeztük az építési beruházásunkat Vépen és fejlesztettük a sós-kúti telephelyünket is. Így már 5 telephelyen állunk ügyfeleink rendelkezésére.

MAÉP: Tavaly két kiállítást is szerveztek Sós-kúton. Mi volt ezeknek a rendezvényeknek a célja?

Szerettük volna felmérni a magyar piac igényeit és egyben megmutatni mindenki számára az elérhető termékeinket. Az újdonság az volt, hogy minden általunk kínált termék ki volt állítva az adapterektől a gépekig. Mindkét kiállítás hozott eladásokat és azok az ügyfelek, akik eljöttek, nagyobb betekintést kaptak a kínálatunkról. Úgyhogy ahogyan az ilyen eseményeken lenni szokott, volt termékbemutató, partnertalálkozó, gépkezelői teszt. Korábban nem tudtunk kellő energiát fordítani a cég marketing támogatására, ezen is javítani fogunk idén.

MAÉP: Milyen eredményeket emelne ki a tavalyi évről?

Ha helytálló információkkal rendelkezem, ismét mi értékesítettük a legtöbb minikotrót a piacon. Nagyon nehéz megtartani ezt a pozíciót, mert minden konkurens nagy hangsúlyt fektet erre a szegmensre. Erősödik a piacon a kínai kotrógépek jelenléte, amivel a jövőben is számolnunk kell. Az értékesítésünk itt esett a legnagyobbat



a korábbi évekhez képest. Viszont több szegmensben is erősödtünk. Ilyen volt a személyemelő és a minidömper értékesítés. Jóval kisebb visszaesésünk volt a rakodógépek vagy úthengerek piacán.

MAÉP: Mit tartogat az UNICUM Kft. az ügyfeleknek 2024-re?

Több éves előkészítő munka után februárban sikerült megállapodnunk egy új prémium termék képviselőtéről. A japán SUMITOMO lánctalpas kotrógépek júliustól lesznek elérhetők már Magyarországon is. A gépek Törökországon keresztül érkeznek majd az országba. A kínálat jelenleg 8,0 és 52,0 tonna között 8 normál, 2 db csökkentett farsöpprésű és 2 db hosszúgémek kotrógép.



SH 500

MAÉP: Mit kell tudnunk a SUMITOMO kotrógépekről?

A SUMITOMO Construction Machinery a Sumitomo Csoport tagja, 40 éves üzleti és ipari háttérrel rendelkezik Japánban. A Sumitomo Construction Machinery 1958-ban kezdett aszfalterítő gépeket, 1963-ban pedig láncotalpas kotrógépeket gyártani Japánban. Kezdetektől fogva együttműködnek az US Link-Belt Corporation-nal a kotrógépek és daruk területén. Mára a világ egyik legnagyobb ilyen gépgyártója és az üzemanyag-takarékos technológia vezető fejlesztője. A Sumitomo láncotalpas kotrógépeit három gyárban készítik, köztük a legnagyobb Japánban van. 1967 óta folyamatosan fejlesztik gépeiket és nagy hangsúlyt fektetnek a kiemelkedő termelékenységre és a környezeti hatást csökkentő energiatakarékos teljesítményre. Mindezeknek köszönhetően jelenleg a világ minden táján találkozhatunk ezen gépekkel, de arra is van példa hogy nem a saját nevéen.

MAÉP: Mit jelent az, hogy nem a saját nevéen?

A globalizáció és az üzleti kapcsolatok sokszor hoznak létre ilyen „eredményeket”. Ahogy már korábban is elmondtam, a Sumitomo csoport együtt dolgozik az amerikai Link-Belt csoporttal, így Amerikában piros-fehér festéssel Link-Belt névvel árulják a gépeket. Európában a CASE láncotalpas kotrógépek kisebb különbségekkel

ugyan, de a Sumitomo gyárában készülnek. Számos hasonló példa van az építőipari gépgyártásban. Például a YANMAR gyárt kotrógépet a KOBELCO-nak vagy korábban a NEUSON gyártott gépeket a CATERPILLAR-nak.

MAÉP: Hogyan jött létre az üzlet, amelynek eredményeként az év közepétől elérhető lesz a kotrógép Magyarországon?

A török TSM Global ügyvezetője egyik álma valósul meg első lépésként. A TSM jelenleg egy 250 millió eurós bevétellel rendelkező cég, amelyik Törökországon kívül számos közel-keleti és kaukázusi országban értékesít gépeket. A szigorú környezetvédelmi szabályozások miatt – például Stage V minősítésű motorok beépítése – nem tudtak elindulni Európában. Ezeket a felteteleket most már tudja teljesíteni a gyártó, így nincs akadálya a piacra lépésnek. A vezetés úgy döntött, hogy kelet-európai országokban kezdik meg a forgalmazást.

MAÉP: Hogyan kerültek éppen önök képbe?

A már említett török üzleti kapcsolat segített a gyártóval való kapcsolatfelvételben. Ugyanakkor egy gyártó alaposan megvizsgálja egyrészt magát az üzleti lehetőséget és persze a potenciális partnereket is. Nos, így kerültünk képbe, és büszkék vagyunk, hogy eddigi munkánk alapján a japán cég lát fantáziát az együttműködésben.

MAÉP: Tárgyalásaik során felmerült-e az a lehetőség, hogy néhány kelet-európai országban önök legyenek a márka képviselői?

Igen, felmerült. A japánoknak komoly tervei vannak a térségben, akár 10 ország piacára is belépnének a Balti tengertől a Fekete tengerig húzódó övezetben. Nem árulok el meglepetést azzal, hogy amennyiben a japán fél lépne ebbe az irányba, és az együttműködésünk ígéretes, akkor az Unicum is szeretne a rajtvonalon állni. Bár erre értelemszerűen még nincs megállapodásunk.

MAÉP: Publikusak-e az üzleti terv előirányzatai? Milyen szegmenst tekint elsősorban célpiacnak?

Sumitomo és a TSM mindeben támogatja elképzeléseinket és egy nagyon optimista célt tűztünk ki közösen. 3-5 éven belül az egyik meghatározó piaci szereplő akarunk lenni a lánctalpas kotrógépek területén. Ha őszinte akarok lenni, akkor ez egy reális cél is egyben, hiszen egy prémium kotrógép kerül a magyar piacra. A gyártó sokkal nagyobb kínálatot rendelkezik például Amerikában, de ott más motorokkal dolgoznak a gépek. Széleskörű referenciákkal rendelkeznek bányákban, erdészeti területen vagy hulladékfeldolgozásban is. Mi elsősorban a magyar tulajdonú vállalkozásokra fogunk koncentrálni. Szeretnénk demo gépeket behozni és olyan rendezvényeket, szakmai napokat szervezni ahol a gépkezelők, tulajdonosok személyes tapasztalatokat szerezhetnek. Ott majd megtekinthetik, hogy milyen erősségei vannak a Sumitomo kotrógépeknek!

MAÉP: Tudna kedvet csinálni az olvasóknak, megosztana velünk néhány ilyen tulajdonságot?

Az erősségek közül a legfontosabb talán, hogy rendkívül takarékos üzemanyag fogyasztással működnek a gépek. Ezt számos országban elismerték már. Megkapta a METI energiahatékonysági fődíját Japánban az „Üzemanyag-gazdaságosság” címmel. Ezen túlmenően elnyerte a Japán Gépipari Szövetség energiahatékonysági díját is.

A második ilyen erőssége, hogy nagy hangsúlyt fektetnek a gépkezelők véleményére. Folyamatosan nyomon követik a gépeket és az észrevételeket feldolgozva határozzák meg a fejlesztési irányokat. 1974-ben létrehozták az Aichi Operátorképző Központot. Ez engem is nagyon megfogott! Nagyon közel áll az UNICUM Kft. üzletpolitikájához a gyártói hozzáállás.

MAÉP: A gépek felszereltségéről illetve műszaki jellemzőiről kaphatnánk még információkat?

A Sumitomo hidraulikus lánctalpas kotrógépei Európába egy kivételben lesznek elérhetők. Tudom, hogy ez nagyon furcsának tűnik elsőre, de a japán gondolkodásmód különbözik az európaiktól. Mivel több mint 20 éve foglalkozom japán gépekkel, ez nem lep meg engem. Nekünk egyébként egyszerűsíti az értékesítést is. Jelenleg minden gép fémlánccal, monogémmel és teljes hidraulikakör kiépítéssel fog rendelkezni. Az adapterek teljes kínálata elérhető lesz, így bármilyen munkára használhatóak lesznek a Sumitomo hidraulikus lánctalpas kotrógépek. Az előzetes egyeztetések után elmondhatom, hogy további gépek érkeznek majd a kínálatba.

MAÉP: Nem tart-e attól, hogy üzletileg nem igazán kedvező időszakban, csökkenő keresleti viszonyok között lép piacra egy új termékkel?

Valóban számba kellett vennünk ezt a kockázatot. De látni kell, hogy stratégiai döntést fogunk most meghozni. Hosszabb távra tervezünk, ezért bevállaljuk a rövidebb távon felmerülő kockázatokat. (x)

Látogassa meg a termékek oldalát, és tekintse meg a Sumitomo lánctalpas kotrógépeket az alábbi linkeken: www.unicumkft.hu



SH 220



Cégvezetők értékelnek

Lapunk ezúttal is megkérdezte az építőgép forgalmazó és gépkölcsönző szektorban működő nagyvállalatok vezetőit, hogyan értékelik az elmúlt évet és mit várnak 2024-től. Három jelentős kereskedő és két nagy gépkölcsönző cég vezetője válaszol.

LITAUSZKI RÓBERT

VEZÉRIGAZGATÓ HUNTRACO

Hogyan értékeli az elmúlt évet cég szinten, megfelelt-e a terveknek, várakozásoknak?

Litauszki Róbert (L. R.): A piac év eleji megtorpanásakor kétségesnek tűnt, hogy az egyébként is valamelyest optimista üzleti tervünk teljesíthető-e. A földmunkák volumenének csökkenése, a magas infláció, a kamatok és az EU-s pályázatok hiánya a piaci igények hirtelen és drasztikus csökkenését eredményezte, szinte minden területen. Nem meglepő módon, a Huntraco árbevétele, igaz a vártnál kisebb mértékben, a 2022-es 18,5 milliárd forintról tavaly 17,2 milliárd forintra csökkent. A 2022. évi, másfél milliárd forintos rekord profitunkat ugyan tavaly nem sikerült elérnünk, de a konjunktúra éve alatt is következetesen megtartott fegyelmezett költséggazdálkodás, a visszaesés éveire való felkészülés és a piaci folyamatokat jól kihasználó treasury intézkedések révén, 2023-at kiváló, az optimista üzleti tervet is meghaladó, 1,3 milliárd forint feletti eredménnyel zártuk.

MAÉP: Darabszám tekintetében hogyan alakult az új- és használtgép-értékesítés?

L. R.: 2023-ban mintegy 160 új munkagépet értékesítettünk, nagyjából ötvennel kevesebbet, mint 2022-ben. Ez az átlagosnál valamivel enyhébb visszaesés, igaz viszont, hogy a Caterpillar rendszerét általában jellemző hosszabb átfutási idők miatt a tavalyi értékesítésnek a szokásosnál nagyobb részét tették ki az előző évről áthúzódo rendelések. A használtgép-értékesítésben



viszont ennél jelentősebb csökkenést tapasztalunk, amelyben, az általános piaci helyzeten kívül, szerepet játszott az is, hogy 2022-ben még érezhető volt a pandémia utáni, újjép-ellátási hiány hatása a használt gépek iránti keresletre.

MAÉP: Gondolom, hogy elsősorban a nagy földmunkagépek vannak érintve, a kotró, a gréder, a dózer.

L. R.: A mi adataink szerint nem. Sőt, a visszaesés mértéke inkább a kisebb gépeknél volt jelentősebb, ugyanis azoknál 2022-ben tetőzött az a felfutás, amelyet a kis- és középvállalkozásoknak a magasépítési piaci konjunktúra alatt megerősödött vásárlóereje és a nagyon kedvező feltételekkel elérhető pályázatok generáltak. A 2021-es és '22-es piacon nagy számban jelentek meg olyan, talán „félprofesszionális felhasználóknak” nevezhető vásárlók, akiket beruházási döntéseikben nem annyira a jól felmért tényleges kapacitás-igényeik, vagy a műszakilag jól megalapozott alkalmazási és üzemeltetési kritériumok vezettek, hanem leginkább az, hogy „ne hagyják veszni” a pályázatok jelentette „ingyen” pénzt, így egyre több olyan gép van az országban, amelyek minimális kihasználtság mellett várják, hogy a fenntartási időszak lejártával megjelenjenek a használt gépes piacon.

A nagy gépeknél tavaly kisebb mértékű visszaesés volt tapasztalható, de ennek oka csupán az, hogy a földmunkák volumenének csökkenése és a piaci bizonytalanságok már 2021 óta éreztették hatásukat. Ebben a szegmensben pedig – érthető módon – sokkal jellemzőbb a professzionális és körültekintő döntéshozatal az ügyfelek körében, bár a pályázatok hiánya itt is éreztette hatását.

MAÉP: A többi üzletágot hogyan lehet értékelni?

L. R.: A mezőgazdasági gépek piacán jelenleg kevésbé vagyunk aktívak, miután a Caterpillar befejezte a teleszkópos homlokrakodók európai forgalmazását, de a szervíz-, alkatrész- és gépértékesítésünk továbbra is jelentős, és reményeink szerint hamarosan újra egy erősebb gépválasztékkal tudjuk jelenlétünket erősíteni a mezőgazdaságban. Jelentős növekedést hozott ugyanakkor tavaly az ipari termékkörünk.

MAÉP: Milyen termékre kell gondolni?

L. R.: A növekedést leginkább az Ingersoll-Rand mobil és telepített kompresszorok hozták, míg az energetikai termékkörünk (Caterpillar diesel, biogáz és gázmotorok) piaca, érthető módon, továbbra is stagnált.



MAÉP: Az alkatrész-forgalmazás, a szervíz hogyan teljesített?

L. R.: Összességében elégedettek lehetünk, az árbevétel – a piaci helyzet ellenére – alig csökkent. Persze az infláció, a bérköltségek gyors növekedése és a csökkenő volumenek miatti alacsonyabb fedezetek miatt a terület profitabilitása valamelyest csökkent.

MAÉP: Hogyan reagált az új- és használtgépi piaci változásokra a bérlet?

L. R.: A bérgeppiac sajátosan reagál az építőipar és a géppiac változásaira, hiszen a bérgepek iránti igény épp akkor nő meg, amikor a magas finanszírozási költségek és a piaci kilátások bizonytalanságai miatt a gépértékesítési piac csökken, és ezt figyelhettük meg tavaly is.

Kihasználva a lehetőségeket, jelentős mértékben fejlesztettük bérgep-flottánkat, és folyamatosan növeljük vidéki telephelyeink bérgep-állományát is. Bérgepes árbevételünk ennek megfelelően jelentősen növekedett, igaz viszont, hogy a rendkívül magas kamatok miatt a terület eredményessége valamelyest csökkent, de ezt stratégiai céljaink érdekében felvállalta a társaság.

MAÉP: A teljes piac dinamikája hogyan alakult?

L. R.: Konkrét információk csak az új gépek piacával kapcsolatban állnak rendelkezésre, és ezek mintegy 30%-os visszaesést mutatnak. Közvetett adatokból valószínűsíthető, hogy valamelyest kisebb, talán 15–20%-os mértékben csökkent a szervízzolgáltatások és alkatrészek iránti igény, hiszen a kevesebb földmunka kevesebb gépóra-teljesítménnyel, így csökkenő kereslettel jár.





A bérgep piac, véleményünk szerint, mintegy 15–20%-kal növekedhetett.

MAÉP: Melyek azok a tervek, amelyeket idén kiemelt fontosságúnak tartanak?

L. R.: Az idén új ERP rendszert vezetünk be, és az év végéig tervezzük előkészíteni a központi telephelyünk komplex fejlesztését, valamint egy

dunántúli telephely építését, de számos modernizációs beruházást is végrehajtottunk a vidéki telephelyeinken is.

Folytatjuk a bérgepflotta bővítését, új termékek jelennek meg a Huntraco termékválasztékában, továbbfejlesztjük a digitális ügyfélkiszolgálási rendszereinket, és ez még nem is a teljes lista.



VARGA ÁKOS

ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓ TERRA HUNGÁRIA



MAÉP: Hogyan értékeli a vezető az elmúlt évet cég szinten? Megfelelt-e az eredmény a terveknek, a várakozásoknak?

Varga Ákos (V. Á.): A rövid válasz az, hogy nem. A tavalyi év számunkra nagyon-nagyon rossz volt. Az azelőtti időszakban majdnem minden évben rekordszintű árbevételt, nyereséget értünk el. Az újgép-értékesítés darabszámban is jól ment, ha nem is mindig döntött rekordot, de 300 körüli darabszámot elértünk. Tavaly ez a trend nagyon

megváltozott, elképesztő zuhanás történt. Az újgép-eladás darabszám szerint megfelelődőtt, sőt, ha jól emlékszem a számokra, talán még annyi sem volt. Következésképpen az egész cég árbevétele jelentősen elmaradt a korábbi évektől, és persze elég jelentősen a terveinktől is. Árbevétel oldalról a legmeghatározóbb a cégen belül az újgép-eladás. Eredmény oldalon egy kicsit jobban állunk, mert a vevőszolgálatunk terv szerint hozta a számait. Ismert dolog, hogy a gépkereskedő cégeknél az alkatrész-értékesítés és a szerviz-értékesítés jóval komolyabb nyereséget tud produkálni, mint a gépeladás.

Néhány tényező, ami az újgép-piac kiszáradását okozta. Ügyfeleinknek jelentősen csökkent a lehetősége, hogy munkához jussanak. Közismert az állami beruházások visszaesése, leállítása. Aztán itt a kamat-probléma, az infláció miatti agyament kamatszintek. Ilyen kamatszintek mellett senki nem gondolt arra, hogy finanszírozásban vegyen gépeket. Aztán volt itt még egy fontos szempont is, nevezetesen hogy elsősorban a '22-es pályázatok okán nagyon sok olyan gép került ki a piacra, amelyik nem feltétlenül állt munkába. Tehát most, főleg egy ilyen zsugorodó építőipari piacon, nagyon sok álló kapacitás van, a pályázatokon beszerzett új gépek ott állnak a gépudvarokon, és nem tudják őket használni. Vagyis ha most varázsütésre elindulnának az építőipari kivitelezések, akkor először ezeket a meglévő kapacitásokat fogja a kereslet fölszívni, tehát nem feltétlenül indukálna rögtön újgép-eladást, plusz addicionális gépeladást, inkább a meglévőket próbálják majd hasznosítani.

MAÉP: Egyébként az árbevétel hogyan alakult?

V. Á.: Tízmilliárd alatt leszünk. Az előző évben, tehát a '22-es évben, 12 körül voltunk.

MAÉP: Ahogy mondod, eltűnt az új gépekre a kereslet. De vajon tudott-e a bérgep üzletág lehetőséget találni, netán ebből profitálni?

V. Á.: A használtgép-értékesítés hasonlóan rosszul teljesített, eredményeink itt is jóval elmaradnak a tervtől, és az előző, tehát a '22-es évtől.



Viszont a bérgep jól teljesített, a terv fölött hozott, és a megelőző évek szintjével körülbelül azonos, talán még egy picit jobb eredményt produkált. Idén ezen felbuzdulva igyekszünk is a saját bérgep flottánkat fejleszteni.

MAÉP: Amikor kiszárad a piac, előny vagy hátrány a JCB márkánév?

V. Á.: Na igen. Azt látjuk, hogy elsősorban a prémium márkák voltak azok, amelyek szenvedtek. Egy ilyen nehéz gazdasági időszakban a magasabb műszaki színvonalú, de emiatt nyilván magasabb árfekvésű gépek értékesítése áll meg leginkább. Azt láttuk, hogy a feltörekvő, elsősorban távol-keleti, ázsiai márkák tudtak egy picit előre lépni, mert ezek, megkockáztatom, hogy nyertesei is voltak a helyzetnek. Bár pontos adatokat ezzel kapcsolatban nem ismerünk, térnyerésük szemmel látható. Viszont ezek háttérszolgáltatásai, legyen akár szerviz, akár alkatrészellátás, más szintet képviselnek. De az ügyfelek most ezek mellett tették le a garast. Lehet, hogy másnapra nem lesz alkatrészt, de most az a legfontosabb, hogy az ár jóval kedvezőbb, nem kell hozzá finanszírozás, és rögtön munkába állítható a gép – aztán majd meglátjuk.

MAÉP: Mennyivel csökkent az építőgép-kereskedelmi piac a ti számaitek alapján?

V. Á.: Körülbelül 30% fölötti mértékben csökkent a '22-es évhez képest. Érdekes, hogy tulajdonkép-

pen nincs nagy különbség az egyes gépcsoportok között. Ami kilóg a sorból egy picit, az a teleszkópos rakodó 30% alatti csökkenéssel, ennek lehet örülni, de ez nyilván a mezőgazdaság miatt van. Azt gondolom, hogy ha kivennénk az egészből a teleszkópos rakodókat, akkor jóval 40% fölött lenne a csökkenés. A másik véglet, ami kiugró, az az 50% fölötti csökkenés a gumikerekes kotróknál. És ugyanígy az árokásó rakodó, az is több mint a felével csökkent. A többi inkább az átlaghoz közeli csökkenést mutatott, ami ismétlem, 30 és 35% között van. Olyat, hogy valaminek esetleg egy számjegyre lenne a mínusza, nem látunk a mi táblázatainkban. Egyébként gyártói, szállítói oldalról különösebb probléma nem volt, bár igaz, hogy nagyon nem volt tesztelve a rendszer.

MAÉP: Melyek azok a tervek, amelyeket idén a cég kiemelt fontosságúnak tart?

V. Á.: Említettem, hogy igyekszünk a bérgep üzletágunkat fejleszteni. Ez most kiemelt cél lesz, legalábbis az első félévben biztosan. A másik, hogy a vevőszolgálatnál meg tudjuk tartani az árbevétel termelő képességét, a jövedelmezőségét. Nem könnyű, mert egy ilyen időszakban, amikor a gépek nem mennek, akkor nem lehet eladni alkatrészt és szervízt sem. Abban bízunk, hogy legalább olyan szinten, mint tavaly, idén is fog tudni működni. Arra is nagyon komoly erőforrásokat kell allokálnunk, hogy ezt a pozíciót meg tudjuk tartani.





» KOCSY BARNABÁS

VEZÉRIGAZGATÓ DM-KER

MAÉP: Hogyan értékeled az elmúlt évet cég-szinten?

Kocsy Barnabás (K. B.): A 2023. év a DM-KER számára, mint gondolom más hasonló profilú cég számára is, nehézségekkel teli év volt. Recesz-szió jellemezte az építőipart, emiatt a gépek értékesítése sajnos folyamatosan visszaeső trend mentén alakult. Az év főként a negatív gazdasági hatásokból eredő kihívások menedzselésével zajlott, amiben minimális segítséget jelentett az euró/forint árfolyam viszonylagos stabilitása.

Pénzügyi eredményünkre egyaránt hatott az infláció, a magas kamatkörnyezet, a forintárfolyam, ezért talán pontosabb képet kaphatunk,

ha az értékesített új- és használt gép mennyiségét nézzük. Főként az építőipari szektor jelentős visszaesése miatt a darabszámokban is visszaesés volt tapasztalható. Az újgép-értékesítésnek visszaesését a használt gépek iránti megnövekedett érdeklődés némiképp ellensúlyozta. A magas hitel- és lízingköltségek, valamint az elmaradó támogatások jelentősen csökkentették a beruházási kedvet.

MAÉP.: Melyik üzletág teljesített árbevételben a terv fölött és melyik alatta?

K. B.: Számomra logikus volt már az év elején, hogy a bérbeadás, a szerviz és az alkatrész jól fog menni. Ezek az üzletágak hagyományosan jól teljesítenek, amikor az új gépek eladása nehezebben megy. A piaci sokk első hulláma után a használt gépek iránti kereslet is megnőtt, ami szintén nem meglepetés.

MAÉP.: Milyen termékekre volt a legnagyobb kereslet a portfólióban? A hagyományos húzótermékek – mint például a Bobcat kompakt rakodók – forgalma és piaci részesedése hogyan alakult?

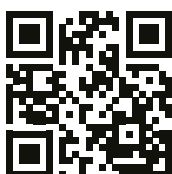
K. B.: Az 1–3 tonna közötti kotrók piaca megközelítette a korábbi évek volumenét, azonban az ennél nagyobb gépek esetében jelentős visszaesést tapasztaltunk. A Bobcat márka szempontjából hagyományosnak mondható kompakt rakodókra kisebb volt az igény, mint 2022-ben, a jelentős verseny ellenére megőriztük a piacvezető pozíciókat.

MAÉP.: A mezőgazdaságban hogyan teljesítettek a Bobcat teleszkópos rakodók és a Develon homlokrakodók?

K. B.: A két márka közül 2023-ban szinte kizárólag a Bobcat gépekre volt érdeklődés. Teleszkópos rakodógép-eladásunk a mezőgazdaságban kisebb mértékben ugyan, de csökkent. A folyamat eredményeképpen a korábbiakhoz közel hasonló piaci részesedéssel zártuk az elmúlt évet.

MAÉP.: A Doosan/Develon rebranding hazai kommunikációval kapcsolatban voltak-e nehézségek?

K. B.: Ebben a kérdésben szerencsénk van, ha a 2023-as évvel kapcsolatban bármire lehet ezt a jelzőt használni. A brandcsere valójában nem zajlott le a radikálisan lelassult piaci helyzet miatt. Lassan értékesítjük a készleteket, lassan érkeznek az új gépek, ezek egy része még a régi márkanév alatt. Emellett természetesen folyamatosan dolgozunk a DEVELON név megerősítésén. Úgy gondoljuk, ez a lassú átmenet segít abban,



hogy a piaci erősödés idejére az új név már kellő ismertséggel rendelkezzen.

MAÉP.: Milyen várakozásaitok vannak a 2024-es évvel kapcsolatban? Milyen piaci folyamatokat láttok?

K. B.: Magunk számára azt fogalmaztunk meg, hogy legalább a 2023-as évhez hasonló árbevétel érjünk el és a szolgáltató üzletágak fejlődése tovább folytatódjon. De tudjuk, hogy nyilvános részvénytársaságként a részvényeseinket az érdekli, mennyi profitot termelünk, ezért az idei üzleti tervek egyértelmű célja a nyereséges működés helyreállítása. Ehhez jelentősen át kellett strukturálni a költségeinket, amit megtettünk, emellett hatékonyságjavító intézkedéseket is hoztunk, amik azt mutatják, hogy jó az irány, tehát bizakodóak vagyunk a 2024. évi eredményekről.

MAÉP.: Melyek azok a tervek, amelyeket idén a cég kiemelt fontosságúnak tart?

K. B.: Terveink és legfontosabb stratégiai céljaink nem változtak. Az idei évben elsősorban a vállalat mezőgazdasági lábának erősítésére fókuszálunk.



lunk. Ez egy szélesebb mezőgazdasági portfólió kialakítását jelenti, aminek első lépéseként a közelmúltban új megállapodásokat kötöttünk francia és lengyel gyártók hazai képviselőitől.

Emellett továbbra is fontos, hogy a DEVELON márka szlovák piacon történő értékesítését erősítsük, készülve ezzel további külföldi piacokon azonos, vagy további márkákkal való megjelenésre.



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.: Hogyan értékeled az elmúlt évet, megfelelt az eredmény a terveknek, a várakozásoknak?

Farkas Csaba (F. Cs.): Árbevétel oldalról felül is múltuk a terveinket az elért 13,5 milliárd Ft-tal, úgyhogy ebben a vonatkozásban nagyon pozitív az elmúlt év.

MAÉP.: Jelentős növekedés van tehát a tavalyi évhez képest.

F. Cs.: Mindenképpen, és ezt terveztük is. A növekedés nem volt kérdés, de a tervezetthez képest is nagyobb lett a 25% feletti mérték. Ezt azért eredmény oldalról nem feltétlenül





tudjuk realizálni, mert a költségeink elég jelentősen megnőttek. Ezenfelül komoly beruházásokat kellett végrehajtanunk. De összességében elégedettek vagyunk.

MAÉP: Nézzük a termékeket, amelyek ilyen jól teljesítettek. A zászlóshajók az emelőgépek, munkaállványok, az ezek iránti kereslet tavaly nem csökkent, és várhatóan idén sem fog az ipari létesítmények, raktárak szaporodásából ítélve.

F. Cs.: Igen, ilyen téren nincs okunk aggodalomra, nem látunk különösebb problémát. Sőt inkább azt látjuk, hogy a volumen az év során növekvő trendet mutat. Ehhez próbáltuk igazítani az idei évet beruházás oldalról. További gépparkfejlesztéssel tervezünk, nem is csak tervezünk, hanem folyamatosan hatjuk végre ezt.

MAÉP: A targoncákkal is érintve vagytok a raktárak szaporodása kapcsán.

F. Cs.: Igen, de nem feltétlenül csak a raktárépületekre kell gondolni. Bármilyen épületépítésnél a targoncák iránti igény megjelenik. Aztán az üzemeltetésnél is vannak igények targonca bérletre. De azok inkább kiegészítő vagy ad hoc jelleggel.

MAÉP: Mekkora igény mutatkozik az elektromos gépekre?

F. Cs.: Helyszín, munkakörülmény és a feltételek mindig is meghatározóak a gépüzemmód kiválasztásban és használatban, ami miatt a működésünk kezdetétől már hangsúlyosan elektromos gépekbe is beruháztunk. Ezt mi sem bizonyítja jobban, minthogy flottánk majdnem 50%-a elektromos meghajtású gép, amely arányt a jövőben tovább fogjuk növelni.

MAÉP: Lehet-e azt mondani, hogy az emelőgépek közül valamilyen típusra megnőtt az igény?

F. Cs.: Nem mondanám, hogy kifejezetten egy típusra jobban megnőtt az igény, mint bármelyik másikra. Általánosságban a flottánk eléggé széles körű, nagyon sokféle típusú gépet tartalmaz ahhoz, hogy képesek legyünk mindenféle ügyféligényt kielégíteni. Nyilván azt sem mondom, hogy mindegyik típusra hasonló mértékben fejlesztünk idén, de azért minden típus és gépcsoportban van valamilyen mértékű fejlesztés és bővítés.

MAÉP: Van-e olyan termékcsoport a cégen belül, amelyre csökkenő kereslet mutatkozik?

F. Cs.: Nem, és figyeljük a teljes emelőgéppiacot is, ilyen visszaesést vagy csökkenést nem érzékelünk.

MAÉP: Ha már a piac egészénél tartunk, hogyan látjátok a ti adataitok alapján, csökkent vagy nőtt az építőgép bérleti piac '23-ban?

F. Cs.: Ha a piac egészére gondolsz, ami tartalmaz mindenféle típusú gépet a földmunkagéptől kezdve a kis gépi szerszámgépig az állványig, akkor a beszélgetésekből, a versenytársak visszajelzéseiből azt halljuk, hogy bizonyos gépcsoportokban akár 50%-os, nagy mértékű visszaesés is volt. De a mi emelőgép-üzletági portfóliónk nem volt érintett.

MAÉP: Milyen várakozások vannak '24-re, milyen piaci folyamatok látszanak?

F. Cs.: A várakozásaink, ahogy mondtam, továbbra is pozitívak. Ha megnézzük a folyamatban lévő és induló projekteket és azok méretét, akkor nem látok okot aggodalomra. Azt is látjuk a bejelentett igények alapján, hogy növelnünk kell-kellett a gépparkot ahhoz, hogy ki tudjuk szolgálni az ügyfeleket, és ne folyamatos túlerhelésben működjünk.

MAÉP: Melyek a legnagyobb kihívások most a cég számára? És melyek azok a tervek, amelyek idén kiemelt jelentőségűek a cég számára?

F. Cs.: Kihívás jó ideje mindig az emberi erőforrás, a megfelelő szakképzett munkaerő megtalálása. Hozzáteszem, arról már lemondunk egy ideje, hogy szakképzett munkaerőt találjunk. A képzést mi magunk vettük kézbe. Szóval már annak is örülünk, hogyha van egy ambiciózus, dolgozni akaró ember, és őt képezhetjük ... Terveink között pedig első helyen állnak a további telephelyfejlesztések.



ANTAL ERZSÉBET

ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓ PROFIRENT

MAÉP: Hogyan értékeled az elmúlt évet? Megfelelt-e az eredmény a terveknek?

Antal Erzsébet (A. E.): Nem értük el azokat az eredményeket, amelyeket terveztünk. Bérleti árbevételekben tudtunk növekedni kisebb mértékben, de az értékesítés elmaradt az előző évitől, így a terveinktől is.

2023-as árbevételeink 12,9 milliárd Ft volt. Összességében növekedni tudtunk, de jelentős beruházásaink is voltak a bérletigép-flottánk tekintetében. Gépbérletben és egyéb szolgáltatásokban két számmal tudtunk növekedni. Értékesítésben viszont több mint 20%-kal csökkentünk. Az értékesítés szerintem a gépforgalmazóknál csökkent, kivéve azokat, akik előző évről hoztak át nagyobb értékű megrendelést.

MAÉP: Hogyan teljesítettek a Profirentnél az egyéb területek, például a szolgáltatások?

A. E: Szolgáltatásokban pozitív elmozdulás van. Egyre nagyobb az igény a különböző egyedi szolgáltatásokra, ugyanis az ügyfeleknek nincs elegendő humán erőforrásuk.

MAÉP: Visszatérve a cég pénzügyi eredményére, nyilván a külső hatások, mint az infláció, a forintárfolyam volatilitása, a magas kamatkörnyezet, jelentősen befolyásolták azt.

A. E.: Igen, gyakorlatilag a bizonytalanság volt jellemző az egész évben. Magas kamatok mellett az árfolyam-volatilitás csökkent. Vevői kockázatok is növekedtek, egyre több külföldi vállalkozó jelent meg a magyar piacon. Az árfolyamfedezést a magas kamatkörnyezet nem segítette. Tehát az egész cégfinanszírozásnak a pénzügyi kockázatai és költségei jelentősen emelkedtek. Cashflow-tervezés a kiszámíthatatlan szállítási határidők mellett nem volt egyszerű, főleg az első fél évben.

MAÉP: Egy általános kölcsönző cégnél, mint amilyenek ti vagytok, a teljes kínálaton belül melyek azok a termékek, amelyekre érezhetően nőtt vagy csökkent a kereslet?

A. E.: Csökkenés egyértelműen az állvány- és földmunkákhoz kötődő eszközök bérleténél volt tapasztalható. Ami viszont növekedett, az az áramfejlesztők, kisgépek és áru- és emberszállító



eszközök – emelő, felvonó, szállítószalagok – forgalma. A hálózati kapacitási problémák miatt megnövekedett a kereslet az áramfejlesztőkre és üzemeltetési szolgáltatásokra. Kisgépek területén pedig mind többen álltak neki saját kivitelezésnek.

MAÉP: Tapasztalatotok alapján nőtt vagy csökkent a teljes bérleti piac '23-ban?

A. E.: A teljes bérleti árbevétel szerintem növekedett, kérdés, hogy az áremelkedést ki hogyan tudta érvényesíteni. Így azt mondanám, hogy volumenben az előző év körül lehet a piac országosan, nagy területi és gép- eszközcsoport különbségekkel.

MAÉP: Láttok-e olyan trendeket, amelyek komolyabban befolyásolták a bérleti piac alakulását?

A. E.: Először is a szokásos dolgok. Nincs humán erőforrás, sem mennyiségben, sem minőségben. Ez tartós, negatív irányú tendencia. Nálunk ez egyrészt további gépigényként jelentkezik „függőleges és vízszintes” áru- és személyszállításra





használható gépekre, eszközökre. Másrésről a szakmai ismeretek hiánya a gépek magasabb karbantartási igényét és gyorsabb amortizációját okozza. Az eszközkiadások kapacitástervezése helyett nagyobb arányú ad hoc, gyors kiszolgálás igénye jelenik meg a piacon. Ennek az oka, ismeretünk szerint, részben az építkezéseken nem megfelelő tervezés, előkészítő munka szintje, másrészt a különböző hatóságok, közmű cégek nem tervezhető működése. A nem kiemelt státuszú projekteknél ez még nagyobb kihívást jelent.

MAÉP: '24-re milyen építőipar, építőgép-bérleti piaci folyamatokat láthatók?

A. E.: Volumencsökkenés és strukturális átalakulás. Nagy ipari boxok épülnek, amelyeknek más típusú gépigényük van. Itt a fő feladat az, hogy

az áru és az emberek mozgását és a magasban végzett munkát támogassák a gépek, eszközök. Itt akár hiány is lehet a piacon időszakosan. Ezzel szemben jól látszik, hogy van olyan gép-eszköz-csoport, amelyre most nem mutatkozik túl nagy igény. A tavalyi tendenciák egyelőre folytatódhatnak. Munkaerőben talán enyhülés van, de ez átmeneti állapot. Az EU-s pályázatok hiánya segít a bérleti piacnak eszköz oldalon rövid távon, de természetesen építkezési projekt-volumenben nem. Nagy kérdés, hogy mi lesz az EU-s pénzek felhasználásával, mikor milyen projektek indulhatnak, ennek függvényében módosulhat majd a kapacitási igény.

MAÉP: Melyek a legnagyobb kihívások jövőre?

A. E.: Egyrészt a bizonytalanság továbbra is ott van. Így aztán nehéz dönteni, hogy mibe ruházzál be, mit hozzálsz be, mert nem „just in time” rendszer van a megrendeléseknél. Kérdéses továbbá a pénzügyi környezet, az árfolyam, a kamatok alakulása.

A másik a munkaerő hiánya, nemcsak a bérleti oldalon, hanem nálunk is. Hogyan tudjuk megtartani a munkaerőt, miben kell képezni az alklégákat. Belső képzésekre külön erőforrást kell allokálni, egyre nagyobb volumenben.

A külföldiek egyre nagyobb volumenű megjelenése a soknyelvűségi igényen túl az eszközhasználat, az amortizáció oldaláról és a pénzügyi kockázat tekintetében is kihívás.

És ahogy korábban mondtam, itt van az állam szerepe. Ami egyrészt a kiszámíthatatlan és lassú hatósági működésben nyilvánul meg, másrészt abban, hogy nem látszik, hogy az állam milyen segítséget tud nyújtani a szektornak. Pedig ezt sokféle módon meg lehetne tenni.

Az interjúkat készítette: Kövesdy Gábor



GÉPEK

A rovat legfrissebb híreit keresse a maeponline.hu oldalon!



MB
MAGYAR
BRANDS
2023

A MAGYAR
MÁRKA ÉRTÉK





GAZDASÁG

2024. ÉVI VÁRAKOZÁSOK AZ ÉPÍTŐIPARBAN

ÉVDSZ: a rendelésállományt és a cégek véleményét figyelembe véve az építőipar 2024-ben a termelés csökkenésére készül.

KEVÉS ÉPÍTŐIPARI BERUHÁZÁS INDULT 2023-BAN

Az utolsó negyedévben sem sikerült javítania a hazai építőipari szektornak.



2024. évi várakozások az építőiparban

ÉVOSZ: a rendelésállományt és a cégek véleményét figyelembe véve az építőipar 2024-ben a termelés csökkenésére készül.



Minden ágazatban a **fizetőkép-es kereslet csökkenése** várható, hangsúlyozza Koji László, az ÉVOSZ elnöke. Az idén kevesebb állami és önkormányzati megrendelésre lehet számítani. A magánszektorban ez ugyanakkor jó hír, hiszen több lesz az elérhető szabad kapacitás. 2024. év elejétől kínálati piac jellemzi az építésgazdasági értéklánc (tervezés, kivitelezés, projektmenedzsment, épület-üzemeltetés és -fenntartás, építőanyag-gyártás, építőanyag-kereskedelem) egészét. Jelenleg nagyságrendileg 20 ezer lakás, **új építésű lakóingatlan** van kivitelezés alatt. Ebből 2024. évben megközelítőleg 15 ezer készülhet el a mostani szerződésekből kiindulva. Ezzel párhuzamosan körülbelül 180 ezer lakás kerülhet felújításra az idei év egészében. Ez jelentős csökkenés. A lakásfelújítást az ÉVOSZ által is szorgalmazott Otthonfelújítási Program elindítása erősítheti fel.

Jelenleg 23,5%-kal alacsonyabb az építőipar **rendelésállománya**, mint egy évvel ezelőtt. A rendelésállományegyrészrőleráadásulnemebben az évben, hanem a későbbi években valósul meg.

Az ágazat **foglalkoztatotti létszáma** 2024-ben várhatóan tovább fog csökkenni.

A várható teljesítmény mögött 2024-ben is komoly nehézségek húzódnak meg. A magas **hitelkamatok** helyenként ellehetetlenítik a piaci helyzetet. Lassú az MNB alapkamat csökkentési politikája. Emellett a képzett munkaerő hiánya, az alapanyagok áremelkedése szintén mérsékli az ágazat teljesítményét.

Az **építőanyagok** árainál 2024. év első felében stagnálást várunk, 2024. év második felétől enyhe árnövekedést.

Azoknál az építőipari anyagoknál lehet számottevőbb áremelkedés, amelyek előállításához az átlagosnál nagyobb energiafelhasználásra és import alapanyagokra van szükség; ez utóbbi körben az Euró/Ft árfolyamváltozása is befolyásoló tényező!

A **munkaerőpiacot** 2022. év végéig elsődlegesen az extenzív, a létszámtöbblettel történő munkavégzés jellemezte. A járvány időszaka csaknem két éve visszafogja 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 segédmunkási létszám csökkenésével járhat. A szakmunkásokat és mérnököket a vállalkozások szeretnék megtartani.

Az építőipari munkaerőpiacot 2023-ban is erősen sújtotta a 2008–2014. évek intenzív munkaerő elvándorlása, a munkaerő elöregedése és a generációváltás nehézségei, az iskolarendszerből kikerülő szakemberek alacsony száma. 2022–2024. években várhatóan a szakmából

nyugdíjba vonulók száma mintegy 20 ezer fővel meghaladja az építőipari munkaerőpiacra belépők számát.

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.

A 2024. évben várható erősebb **piaci verseny**-be uniós kívüli székhelyű vállalkozások is bekapcsolódnak. A verseny tisztasága a jelenleginél nagyobb piaci ellenőrzést igényel.

A **lakásépítés** területén kiemelten fontos lenne az MNB Zöld Otthon Programjának újraindítása, mely a magasabb inflációs környezetben is kedvező kamatozású hitellel segíti a lakásépítést. 2024. július 1-től csak a magasabb energetikai elvárásoknak megfelelő lakóingatlanok kaphatnak használatbavételi engedélyt. E jogszabályi megfelelés miatt még energiatakarékosabbak lesznek az átadásra kerülő lakóingatlanok.

2024 legnagyobb kihívása az egész építésgazdasági értéklánc szereplői számára a **hatékonyság javítása**. Ennek első eleme a működésben és a projektek megvalósításában is a költségcsökkentés, a képzés, a munkaerő kiváltásának módjai.

A fenntarthatóság, a zöld építés, a digitalizáció és a technológiai korszerűsítés a keresletkorlátozott piaci körülmények között nagy kihívás elé állítja az ágazatban vállalkozókat! ■

ÉVOSZ sajtóközlemény, fotó: NIF, Getty Images



Kevés építőipari beruházás indult 2023-ban

Az utolsó negyedévben sem sikerült javítania a hazai építőipari szektornak.

Az utolsó negyedévben sem sikerült javítania a hazai építőipari szektornak, az előző negyedévekhez képest csökkent a megkezdett kivitelezések összértéke, így összességében alacsony számokat hozott 2023. A tavalyi Aktivitás-Kezdés mutató nem érte el a 2500 milliárd forintot – derül ki az EBI Építésaktivitási Jelentésből. Ez azt jelenti, hogy a szektorban 2021-hez és 2022-höz képest 19 és 34 százalékkal csökkent az építési fázisba lépő projektek összértéke, a 2023-as Aktivitás-Kezdés nagyjából a 2019-es év szintjével egyezett meg (ábra). Ha azonban változatlan árakon nézzük a csökkenés mértékét, az még jelentősebb, 2021–2022-höz képest 43–44 százalékos. Változatlan árakon nézve utoljára 2015-ben volt a 2023-nál alacsonyabb az Aktivitás-Kezdés értéke, de még a 2013–2014-es is meghaladta a tavalyit.

A MAGASÉPÍTÉSEK VISSZAESTEK

A tavalyi negyedik negyedév a magasépítések esetében is visszaesést hozott, 2016 óta nem produkált még folyóárakon sem ilyen alacsony negyedéves Aktivitás-Kezdést a szektor, mint az október-decemberi időszakban. Így pedig az

első 9 hónap alacsonyabb számain sem sikerült javítani, az egész évet nézve kevesebb, mint 1750 milliárd forint értékben kezdődtek meg magasépítési kivitelezések, ami 2021-hez képest 19, míg 2022-höz képest 23 százalékos csökkenést jelentett. Változatlan árakon nézve azonban a 2023-as év Aktivitás-Kezdés mutatója 44, illetve 34 százalékkal maradt el az előző két évitől, utoljára 2015-ben volt alacsonyabb a tavalyinál.

A magasépítésekben belül a társasházi lakásépítések és a nem-lakáscélú magasépítések esetében is csökkent az Aktivitás-Kezdés. A negyedik negyedévben utóbbiak esetében nagyon drasztikus volt az elmaradás az előző éveket jellemző negyedéves számoktól. A kivitelezési fázisba lépő nem-lakáscélú magasépítések értéke folyóárakon utoljára 2016-ban volt ennél alacsonyabb egy negyedév alatt. Az egész évet nézve a nem-lakáscélú magasépítések Aktivitás-Kezdés mutatója 17, illetve 22,5 százalékkal csökkent a 2021-es és 2022-es szinthez képest. Az árak változását kiszűrve pedig még nagyobb az elmaradás, a változatlan árak Aktivitás-Kezdés szintje 2023-ban 42 és 33 százalékkal volt alacsonyabb az előző két évhez képest, 2015-ben produkált csak kisebb számokat a szektor.



GAZDASÁG

A rovat
legfrissebb
híreit keresse
a maeponline.hu
oldalon!



2023 utolsó negyedében az elindult legnagyobb magasépítési projektek közé tartozott több logisztikai és raktárberuházás, mint a HelloParks Páty PT3 logisztikai csarnoka, a Elektromotor-alkatrészgyártó üzemének I-II. üteme Miskolcon, a ZF Chassis Modules Hungary gépjármű összeszerelő üzeke Kecskeméten, illetve szintén a ZF Chassis Modules Hungary futóműgyártó üzeke és raktára Debrecenben. De szintén elindult a Hódmezővásárhelyi Honvéd Középiskola és Kollégium beruházása és a Debreceni Egyetem Természettudományi Karához tartozó Kémiai épület felújítása, illetve az Állatorvostudományi Egyetem B1, B2 és C épülete esetében a felújítás I. üteme.

ALACSONY SZINTEN STAGNÁLT A MÉLYÉPÍTÉS

További csökkenés ugyan nem következett be a mélyépítések esetében, azonban a negyedik negyedévben is nagyon alacsony volt az Aktivitás-Kezds a szektorban, körülbelül ugyanolyan értékben indultak el kivitelezések, mint a harmadik negyedévben. Így a mélyépítések esetében az Aktivitás-Kezds 2023-ban a kiugrónak számító 2022-höz képest jelentősen csökkent, de nem érte el az elindított munkák értéke a 2021-eset sem, illetve a 2020-asnál is némileg alacsonyabbnak bizonyult. 2021-gyel összevetve 17, míg 2022-höz képest 50 százalékos csökkenés következett be a szektorban, a változatlan áras csökkenés pedig még nagyobb volt, 2022-höz képest már közelítette a 60 százalékot, 2021-hez képest pedig több, mint 40 százalékot tett ki. A 2013–2023-as időszakot nézve változatlan áron csak a 2015-ös Aktivitás-Kezds volt alacsonyabb a 2023-ban mértnél.

A mélyépítéseken belül út- és vasútépítésből alig indult az utolsó negyedévben, a nem út- és vasútépítések közé tartozó mélyépítésekből



ugyanakkor jóval több lépett kivitelezési szakaszba. 2023-ban útépítésből ugyan magasabb értékben indultak beruházások, mint 2020–2022-ben, de a vasútépítések óriásit zuhantak tavaly, az Aktivitás-Kezds esetükben folyóáron csak 2015-ben volt alacsonyabb, mint 2023-ban. Így összességében az év során az út- és vasútépítések Aktivitás-Kezds mutatója körülbelül 19 százalékkal volt alacsonyabb, mint 2021-ben, míg a kiemelkedőnek számító 2022-höz képest közel 60 százalékkal.

A legnagyobb mélyépítési beruházások közé 2023 utolsó negyedében elsősorban vízközmű és szennyvízrendszer projektek tartoztak, például Tolna és Bács-Kiskun vármegyében, az Adonyi, Ercsi kistérségben, a Tamási központú agglomerációban és Várpalotán, valamint Csemőt, Cibakházát, Nagykőröst, Tiszafüredet, Jászszentandrást, Tápiószőlőst, illetve Kengyelt érintően.



MB
MAGYAR
BRANDS
2023

A MAGYAR
MÁRKA ÉRTÉK





» CSÖKKENT A TÁRSASHÁZÉPÍTÉSI KEDV

A második és harmadik negyedév biztatóbb számai után ismét csökkenés következett be a társasházi lakásépítések Aktivitás-Kezdés mutatójában. Az év egésze során végül nem érte el a 300 milliárd forintot a megkezdett társasházi kivitelezések értéke, ami 2022-höz képest 28, 2021-hez képest pedig 30 százalékos visszaesést jelentett, a 2017–2022 közötti időszakot nézve pedig egyedül a 2020-as Aktivitás-Kezdést előzte meg. Változatlan áron nézve ugyanakkor még koronavírus-járvány és áfa-emelés sújtotta 2020-as évnél is gyengébbnek bizonyult a tavalyi, 2015-ben volt csak alacsonyabb a megkezdett társasházi építkezések értéke. 2022-höz képest a csökkenés változatlan áron 38, 2021-hez képest pedig több, mint 50 százalékos volt, áll az EBI Építésaktivitási Jelentésben.

Az idei év jelentős változásokat hozott a lakásvásárláshoz elérhető állami támogatások esetében. Január 1-től csak a további gyermekeket

tervezők kaphatnak állami forrásokat (CSOK+) az otthonvásárláshoz a városokban, a további gyermekeket nem vállalók számára csak a kedvezményezett településeken a falusi CSOK jelenthet segítséget. Továbbra is elérhető maradt a Babaváró hitel a gyermekeket vállalók számára, bár szigorúbb szabályok mellett. A bevezetett CSOK+ újítása, hogy közvetlen vissza nem térítendő támogatási elemet nem tartalmaz a vásárlás időpontjában, jelentős összegű kedvezményes hitel igényelhető az új rendszerben. Vissza nem térítendő támogatáshoz a 2. és 3. gyermekek megszületésekor juthat hozzá a család, amikor a fennálló tartozás egy része elengedésre kerül. Az új rendszer nem tesz különbséget a használt és az új lakások vásárlása között, vagyis eltűnt az új otthonok korábbi előnye, főként, hogy a CSOK+ esetében már az áfa visszaigénylés lehetőségével sem lehet élni új lakás vásárlásánál. Ugyanakkor pozitív, hogy az igényelhető összegek olyan jelentősen megemelkedtek, hogy a magasabb árú új otthonok esetében is komoly segítséget jelenthetnek. Az idei évre pozitív, hogy a piaci hitelek kamata a tavalyi év elejéhez képest jelentősen csökkent, és a mérséklődés várhatóan tovább folytatódik majd, így a kereslet is javulhat az újlakás-piacon, ami javíthatja a fejlesztők kilátásait is, így a tavalyinál több projekt indítására ösztönözheti őket.

2023-ban jelentős mennyiségben fejeződtek be társasházi lakásprojektek, az Aktivitás-Befejezés mutató értéke meghaladta a 350 milliárd forintot, ami közel 28 százalékos növekedést jelentett 2022-höz képest, és 23 százalékkal haladta meg a 2021-es szintet, az idei évre pedig egyelőre szintén magas számok várhatóak.

Bár továbbra is a legnagyobb arányban Budapesten indultak el társasházi lakásépítések, a főváros részesedése némileg csökkent az Aktivitás-Kezdésből 2023-ban 2022-höz képest. Közép-Magyarországon összesen a kivitelezések körülbelül 60 százaléka kezdődött el, Kelet-Magyarországon kicsit, több, mint 15 százaléka, míg Nyugat-Magyarország részesedése valamivel 24 százalék felett alakult. ■

Forrás: EBI Építésaktivitási Jelentés, részletek

Fotó: NIF, Getty Images

Az EBI Építésaktivitási Jelentés három kutatócég együttműködésének eredménye, melyhez az iBuild a projektkutatással és a projektadatbázissal, az ELTINGA Ingatlanpiaci Kutatóközpont és a Buildcon Építésgazdasági Kutató pedig a mutatószámok kialakításával és az aggregálást végző algoritmusok kidolgozásával járul hozzá.



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: 2024, TAVASZ

RÉSZLETES PROGRAM ÉS JELENTKEZÉS:

<https://brandbook.hu/akademia-extra>



HITACHI ZX210-7

HITACHI

Reliable Solutions

- ▶ Japán minőség
- ▶ Precíz hidraulika rendszer
- ▶ Komfortos, ergonomikus fülke
- ▶ Telemetria rendszer
- ▶ Gazdaságos üzemeltetés



Kanál kapacitása (max): 1,2 m³

Üzemi tömeg: 21 900 - 23 900 kg

Ásási mélység: 6670 mm

4 hengeres ISUZU motor 128,4 kW (174 LE)

Maximális hidraulika olajáram 1x184 l/perc,
2x212 l/perc teljesítménnyel

Gépek, alkatrészek, szervíz
Valkon

KECSKEMÉTI központ:
6000 Kecskemét, Mindszenti krt. 55.
Tel: +36 76/579-008
Fax: +36 76/579-009

PÁPAI telephely:
8500 Pápa, Külső Veszprémi út 48.
Tel: +36 89/512-090
Fax: +36 89/512-091

SÁRBOGÁRDI telephely:
7000 Sárobgárd,
Köztársaság u. 0793/24
Tel: +36-25/518-150

Bárh Gábor • Tel.: +36 30/697-4243

Info@valkon.hu • www.valkon.hu

Kövess minket a Facebookon:
facebook.com/valkon2007kft/