

MAGYAR ÉPÍTŐFÓRUM

19. évfolyam, 77. szám, 2020. tavasz | 1400 HUF

KONJUNKTÚRA BAROMÉTER
az ÉVOSZ iparági felmérése

CÉGVEZETŐK ÉRTÉKELNEK
rekordok az építőgép kereskedelemben

ÉVTIZEDES ÁLMOK
budapesti közlekedési fejlesztések

A portrait of Szalai Sándor, a middle-aged man with short, light brown hair, wearing a dark blue blazer over a light-colored checkered shirt. He is standing with his arms crossed, looking slightly to the right of the camera. The background is a blurred indoor setting, possibly a trade fair or exhibition hall, with various displays and people visible in the distance.

Szalai Sándor

a fischer Hungária ügyvezetője

A **Brands Klub** tagság számos előnnyel jár: azontúl, hogy megismerkedhetsz az üzleti szakma képviselőivel, izgalmas eseményeken és képzéseken bővítheted a tudásodat.

BRANDS KLUB TAGKÉNT DÍJMENTESEN RÉSZT VEHETSZ:

SZAKMAI DÉLELŐTTJEINKEN

A Brands Klub minden alkalommal egy-egy aktuális témát dolgoz fel neves szakértők segítségével. A zártkörű üzleti klubrendezvényeken Magyarország díjnyertes cégeinek tulajdonosai, vezetői, marketingszakemberei megosztják egymással az üzleti életben és a vállalati szervezetépítésben szerzett tapasztalataikat.

BRANDEXCELLENCE AKADÉMIA KÉPZÉSEIN

A Brandexcellence Akadémia célja megoldási térképet nyújtani a legfőbb vállalati kihívások leküzdéséhez, gyakorlati tudást és kézzelfogható, már másnap gyakorlatban hasznosítható eszközöket biztosít a vállalati marketingeseknek, vezetőknek. Ehhez workshopokat, szakmai műhelymunkát, konferenciát és brands klub néven üzleti reggeli sorozatot biztosítunk. A hazai gyakorlatok bemutatása mellett elkötelezettek vagyunk az új trendek és módszerek bemutatásában, mivel valljuk, hogy a gyorsan

változó technológia és fogyasztói szokások megismerése, proaktív attitűd a hazai vállalatok sikeres működésének és versenyképességének alapja.

KONFERENCIÁINKON

Évadnyitó rendezvényünk, a Brandexcellence Konferencia mindig az év szempontjából aktuális témákat, problémákat tűzi napirendre. Korábban a konferencia fókuszában olyan témák szerepeltek, mint a munkáltatói márka építésének fontossága, a toborzás, a munkavállalók megtartása és motiválásuk lehetőségei. A legkiválóbb hazai szakemberek részvételével tartott előadásokat workshopok egészítik ki, amelyek révén gyakorlatban is hasznosítható tudást szerezhettek a résztvevők.

Szakmai partnereink rendezvényeire is kedvezményes lehetőséget biztosítunk.

Érdeklődjön az info@brandbook.hu email címen.



A **Brandexcellence Akadémia**

képzései nem csak elérhetővé teszik a legkorszerűbb szakmai gyakorlatokat, hanem meg is tanítják azokat.

2020-AS TAVASZI PROGRAMOK:

B2B SALES WORKSHOP – A MEGGYŐZÉS ÜZLETI GYAKORLATA |
DIGITÁLIS MARKETING AZ ALAPOKTÓL | BEVEZETÉS AZ
ADATVEZÉRELT ÜZLETI ÉS MARKETING DÖNTÉSEKBE |
KREATÍV MEGOLDÁSOK | KREATÍV ÜZLETI ÍRÁS



Információ: brandbook.hu/brands-klub

TARTALOM

Rendezvéynaptár 2

INTERJÚ

Mindenhol jelen vannak 4

Interjú a fischer Hungária vezetőivel

Cégvezetők értékelnek 12

Minden rekord megdőlt az építőgép-kereskedelemben

GAZDASÁG

Konjunktúra barométer 10

Ahogy az ÉVOSZ tagszervezetei látják

A lakáspiac – az építőipar szemszögéből 31

Az ÉVOSZ helyzetelemzése és javaslatai

Évtizedes álmok 36

Budapesti közlekedési fejlesztések

GÉPEK

Conexpo 2020 20

PROMÓCIÓ

Hevestherm 9

Meghatározó név a magyar nyílászárógyártásban

Növekedés, hatékonyság, ügyféltámogatás 28

Az UNICUM Kft. közel 50%-kal növelte bevételét 2019-ben

MAGYAR ÉPÍTŐ FÓRUM megjelenik évente négy alkalommal

FŐSZERKESZTŐ Kövesdy Gábor **LAPTERV** Horváth Vivien

TIPOGRÁFIA Zádor György **KORREKTOR** Mandler Judit

CÍMLAPFOTÓ HORVÁTH BARNABÁS **FOTÓK** GETTY IMAGES, HORVÁTH

BARNABÁS **FORDÍTÁSOK** Foki Dániel **KIADJA** a Brand Content

Kft., a Netvestor cégcsoport tagja.

SZERKESZTŐSÉG 1035 Budapest, Vihar utca 18.,

T.: 887 4841 F.: 887 4849

E-mail: szerkeszto@maeponline.hu

TERJESZTI a Brand Content Kft. **HIRDETÉSSZERVEZÉS**

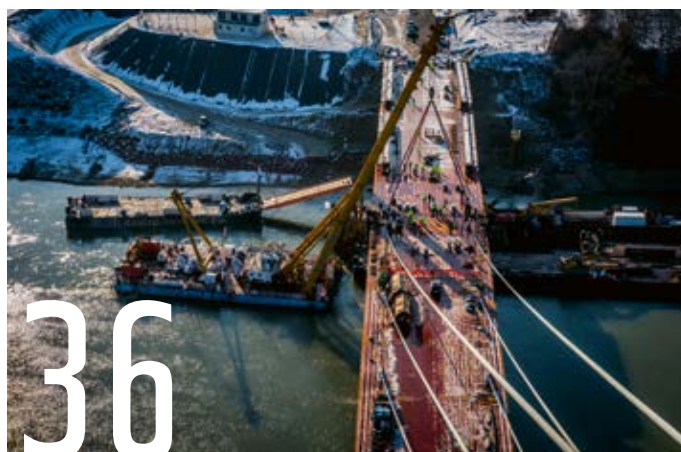
Kövesdi György, kovesi.gyorgy@brandcontent.hu

ELŐFIZETÉS szerkeszto@maeponline.hu

www.maeponline.hu

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

ISSN 1586-4529



Hazai és nemzetközi rendezvénynapló

A LEGFONTOSABB MAGYARORSZÁGI ÉS NEMZETKÖZI ÉPÍTŐIPARI, ÉPÍTÉSZETI ÉS INGATLANFEJLESZTÉSI KONFERENCIÁK ÉS SZAKMAI RENDEZVÉNYEK

2020. MÁRCIUS–2020. JÚNIUS

MIPIM – NEMZETKÖZI INGATLANFEJLESZTÉSI SZAKKIÁLLÍTÁS (Elhalasztva, tervezett új időpont: június 2–5.)

Időpont: 2020. március 10–13.

Helyszín: Cannes, Franciaország

Leírás: A világ vezető ingatlanpiaci kiállítása és találkozóhelye a francia Riviérán.

Tematika: ingatlanfejlesztés, üzemeltetés, városfejlesztés, ipari park, logisztika, raktár, hotel, parkolóház, iroda, szabadidő-park-beruházások.

CONEXPO 2020

Időpont: 2020. március 10–14.

Helyszín: Las Vegas, USA

Leírás: Észak-Amerika legnagyobb építőipari és építőgép-kiállítás és szakvására. **Tematika:** építőgép-technológiai újdonságok, a legújabb felhasználási módok, trendek.

SAMOTER – NEMZETKÖZI SZAKKIÁLLÍTÁS (Elhalasztva, tervezett új időpont: május 16–20.)

Időpont: 2020. március 21–25.

Helyszín: Verona, Olaszország

Leírás: Az egyik legfontosabb háromévente megrendezett európai építőgépes szakkiállítás Veronában, idén első alkalommal az ICCX Southern Europe kiállítás és konferenciával karöltve várja a szakmai látogatókat.

Tematika: építőipari alapanyagok, technológiák és építőgépek.

MOSBUILD SZAKKIÁLLÍTÁS

Időpont: 2019. március 31–április 3.

Helyszín: Moszkva, Oroszország

Leírás: Az építőipari seregszemle Oroszország egyik legjelentősebb építőipari szakkiállítása, és közel 150 ezer négyzetméteres

alapterületével kontinensünkön is a legnagyobbak közt van.

Tematika: építőipar, építőanyag-ipar, belsőépítészet, zöld energia, gépek, berendezések.

BUD-EXPO NEMZETKÖZI ÉPÍTŐIPARI KIÁLLÍTÁS

Időpont: 2020. április 1–3.

Helyszín: Lviv, Ukrajna

Leírás: A szakkiállítás a nyugat-ukrajnai régió egyik legjelentősebb rendezvénye. Az eseményen bemutatják a legfontosabb iparági tendenciákat és az ukrán építőipar legújabb eredményeit az épülettervezéstől a kivitelezésig.

Tematika: építőipar, építőanyag-ipar.

CONSTRUMA NEMZETKÖZI ÉPÍTŐIPARI SZAKKIÁLLÍTÁS

Időpont: 2020. április 1–5.

Helyszín: Budapest, Magyarország

Leírás: Ha tavasz, akkor Construma, a kelet-közép-európai régió legnagyobb otthonteremtési és építőipari kiállítási csokrát felvonultató rendezvény idén is megrendezésre kerül a Hungexpo Budapesti Vásárközpontban. A CONSTRUMA, CONSTRUMA Kert, OTTHONDesign kiállításokból álló rendezvénycsoport képviseli az idei felhozatalt.

Tematika: építőipar, építőanyag-ipar, építőipari technológiák, belsőépítészet.

CONSTRUCT – AMBIENT EXPO – NEMZETKÖZI ÉPÍTŐIPARI SZAKVÁSÁR

Időpont: 2020. április 2–5.

Helyszín: Bukarest, Románia

Leírás: A több társrendezvénygel együtt megrendezett expó a román piac legfontosabb építőipari seregszemléje.

Tematika: építőipar, építőanyag-ipar, belsőépítészet energetika, szerszámok, gépek, berendezések.



VELÜNK
NEM
MARAD LE

SEMMIRŐL

BELARUSIAN CONSTRUCTION WEEK – NEMZETKÖZI ÉPÍTŐIPARI KIÁLLÍTÁS

Időpont: 2020. április 8–10.

Helyszín: Minszk, Fehéroroszország

Leírás: Belarusz „Építőipari Hete” a kelet-európai ország legjelentősebb építőipari rendezvénye a fehérorosz fővárosban, amely az építészekről az építőipari szakembereknek kínál értékes programokat.

Tematika: építőipar, építőanyag-ipar, építőipari technológiák, belsőépítészet

INTERSTROYEXPO – NEMZETKÖZI ÉPÍTŐIPARI SZAKVÁSÁR

Időpont: 2020. április 14–16.

Helyszín: Szentpétervár, Oroszország

Leírás: Az orosz építőipari piac egyik legfontosabb építőipari rendezvénye a Finn-öböl partján fekvő városban.

Tematika: építőipar, építőanyag-ipar, építőipari technológiák, belsőépítészet.

DOM – NEMZETKÖZI ÉPÍTŐIPARI SZAKVÁSÁR

Időpont: 2020. április 17–19.

Helyszín: Kielce, Lengyelország

Leírás: A Dél-Lengyelország kereskedelmi központjának számítató közel 200 ezres Kielce városában évente megrendezett szakvásár a lengyel piac egyik legfontosabb építőipari eseménye.

Tematika: építőipar, építőanyag-ipar, építőipari technológiák, épülettechnológia, belsőépítészet.

TURKEYBUILD NEMZETKÖZI ÉPÍTŐIPARI SZAKKIÁLLÍTÁS

Időpont: 2020. április 18–22.

Helyszín: Isztambul, Törökország

Leírás: A balkáni régió legnagyobb építőipari rendezvénye, melyre Észak-Afrikától a Közel-Keleten át a FÁK-országokból is érkeznek látogatók. A rendezvény 81 000 négyzetméteren, 1200 kiállító részvételével és 106 000 látogató előtt zajlik.

Tematika: építőanyagok, megújuló energia, infrastruktúra, építőgépek-technológiai újdonságok.

SEEBBE

– NEMZETKÖZI ÉPÍTŐIPARI SZAKVÁSÁR

Időpont: 2020. április 22–25.

Helyszín: Belgrád, Szerbia

Leírás: A délkelet-európai régió fontos építőipari fókuszpontja a szerb fővárosban tartott rendezvény.

Tematika: építőipar, építőanyag-ipar, építőipari technológiák, belsőépítészet.

CAUCASUSBUILD

– NEMZETKÖZI ÉPÍTŐIPARI SZAKVÁSÁR

Időpont: 2020. április 30–május 3.

Helyszín: Tbiliszi, Grúzia

Leírás: A kaukázusi térség egyik meghatározó építőipari szakkiállítása, amelyet a grúz fővárosban rendeznek meg.

Tematika: építőipar, építőanyag-ipar, zöld energia, szerszámok, gépek, berendezések, épületgépészet.

BAUMA CTT RUSSIA KIÁLLÍTÁS

Időpont: 2020. május 26–29.

Helyszín: Moszkva, Oroszország

Leírás: Müncheni Vásárképviselőlet által rendezett bauma kiállítás csokor az orosz piacra fókuszáló rendezvénye az anyaországhoz hasonló színvonalon.

Tematika: építőipari és építőanyag-gyártó gépek, építőipari járművek, bányászati gépek, építőgép-technológiai újdonságok, legújabb felhasználási módok, trendek.

EURO MINE EXPO

Időpont: 2020. június 9–11.

Helyszín: Skellefteå, Svédország

Leírás: A kontinens legfontosabb bányászati technológiával foglalkozó rendezvénye, amely vásár és konferencia is egyben. A helyszín Skellefteå, az észak svéd kisváros.

Tematika: bányászati gépek, berendezések, legújabb felhasználási módok, trendek. ■



Mindenhol jelen vannak

Kövesdy Gábor (Magyar Építő Fórum): Önök mindenhol jelen vannak, de sehol nem látszanak. Ugye nem tölem hallják először ezt a bonmot-t?

Szalai Sándor (ügyvezető igazgató): Rögzítéstechnikai rendszerek, ez a fischer. Ha valamit rögzíteni kell valahol, mi ott vagyunk. Ez jelenthet szolár technológiát egy tetőn, jelenthet homlokzatszigetelést, állványokat, hidat. Jelenthet fém-, vegyi és műanyag rögzítést.

És az ehhez kapcsolódó kiegészítő termékeket, tömítőanyagokat, fúrószárazakat, csavarokat. Mindemellett mi nemcsak terméket ajánlunk a partnereknek, hanem komplex megoldásokat, rendszertervezést, statikai szaktanácsadást is.

K. G.: Mielőtt erről beszélénk, kérdeznék a cég általános helyzetéről. 2018-ban és az előző időszakban is volt egy elég komoly árbevétel-növekedés, ami meghaladta a 20%-ot is. Mit mutatnak a 2019-es számok?

Sz. S.: 2018-ban több mint 23%-kal bővültünk, ami hatalmas ugrás volt az előző évekhez képest. Átléptük a 2 milliárdos árbevétel határt. 2019 szintén több mint 10%-os növekedést mutat. Azt gondolom, hogy nagyszerűen tudtuk meglovagolni azt, amit a piaci potenciál jelentett ebben a szakágban. Ezt az építőipari fejlődést láttuk, és úgy ítéljük meg partnereink visszajelzése alapján, mind a generál kivitelezői oldalról, mind a tervezői oldalról, hogy ez a trend ebben az évben is folytatódni fog. Természetesen jóval több munkát igényel majd a sikeresség, hiszen a lakáspiac nagyon jelentősen át fog alakulni várhatóan. Növekedés várható, de a Gauss-görbe egy picit ellaposodva fogja jelezni a piac változásait.

K. G.: Ez az impresszív növekedés milyen visszhangot váltott ki Németországban az anyacégnél? Mennyire értékeli a magyar operáció munkáját?

Sz. S.: Nagyon érdekes és jogos a kérdés, hogy mi látszik belőlünk Németországból. Egy céges értékelő rendszer alapján Magyarország az utóbbi két évben díjat nyert a gazdálkodási mutatók alapján, ami hatalmas szó. A 2017-es eredmény alapján harmadikok lettünk a világ összes fischer leányvállalata között.

K. G.: Azért azt mondjuk el, hogy ez 47 vállalat, ha jól emlékszem.

Sz. S.: Sőt most már a 49. vállalatnál tartunk. A 2018-as évi értékesítés alapján pedig első helyezettek lettünk. Hangsúlyozom, nem a nominális számok, hanem a gazdaságossági, hatékonysági mutatók alapján. És a többi leányvállalattól is rengeteg gratulációt kaptunk, hogy egy vállalat, amelyik egy kis országban működik, ezt az első helyet el tudta hozni.

K. G.: Térjünk át a piacra és a termékekre! Önök vállalati és lakossági piacon egyaránt működnek. Mekkora a lakossági piac aránya az értékesítésben?

Martinka János (kereskedelmi vezető): A lakossági piac aránya nálunk egy kicsit jelentősebb, mivel rögzítéstechnikai termékeink jó része nejlön dübel, amit jellemzően családi házas és társasházak építkezéseknél használnak. A lakossági részesedés a rögzítéstechnikai forgalmunkból 40-50% körül mozog. Több mint 800 márkakereskedővel dolgozunk szerte az országban, és az összes barkácsáruházba is beszállítunk. Ez a forgalmunknak a 11-12%-át teszi ki durván. De a szakkereskedői hálózatunkban is elég jelentősen vásárol a lakosság.

K. G.: A dübelek, a híres S dübel volt a zászlóshajó, a húzó terméke a cégnek. Még mindig így van, vagy ez már a múlt?

M. J.: A termék, amivel a fischer felívelése elkezdődött, valóban az S dübel volt. Ennek ma a harmadik generációja fut. Korábban az SX dübel vette át a helyét, ez volt a zászlóshajó. Másfél, két éve jöttünk ki egy új termékkel, ez a Duopower, ami folyamatosan veszi át az SX dübel helyét. De a fischer egyre jobban mozdul el a professzionális rögzítéstechnikai megoldások felé: a ragasztott rögzítések és a nagy teljesítményű fémdübelek irányába.

K. G.: Az, hogy ilyen mértékű növekedésük volt tavaly, erősen kötődik a Puskás-beruházáshoz?

Sz. S.: Az is egy szignifikáns része, de csak azon a lábon nem lehetne megállni.

K. G.: Ahogyan az elején említette, önök is elmozdultak a termékek felől a szolgáltatások irányába.

Sz. S.: Igen, egy folyamatról beszélünk. Mit jelent a fischer? Azt jelenti, hogy ott vagyunk a tervezési fázisban a mérnöki osztályunkkal. Nagyon fontos, hogy a tervdokumentáción már a fischer logó szerepeljen. Nagyon fontos, hogy a mérnököket képzésekkel és oktatással támogassuk valamint kapcsolatot tartsunk velük. A magyarországi mérnöki irodák legnagyobb részével közvetlen kapcsolatban állunk. Van egy értékesítési apparátusunk, értékesítési területi szaktanácsadókkal. Működik egy ügynevezett order management, amelyik helyben áll rendelkezésére ügyfeleink számára, és természetesen hangsúlyt fektetünk az utógondozásra is.

M. J.: Nagyon fontos a DIY szekció, amelyik 10-12% közötti részarányt képvisel. A kétharmada a forgalmunknak szakkereskedőkön keresztül direkt projektre, illetve a végfelhasználókhoz jut el. És van a maradék rész, ami divatos szóval élve „projektértékesítés”, ami közvetlenül az adott projektnek történő értékesítést, oktatást, támogatást jelenti.





K. G.: Mennyiben érintette önöket a szakmunkáshiány? És mit tesznek a munkaerő megtartása érdekében?

Sz. S.: A személyi állományt tekintve nincs látványos növekedés, olyan év is volt, amikor egyáltalán nem növekedtünk. Nagyon fontos az a stabilitás, amit ez a csapat képvisel. Van fiatal szakmunkásforum, van kommunikáció, a meetingek nem arról szólnak, hogy egy Excel cellát kipipáljunk, hanem hogy valós, hatékony dolgot tudjunk csinálni. Működik egy fPS rendszer, a fischer Process System. Fischer úr nevéhez kötődő olyan ötletelés, modernizációs és gazdaságossági felmérő rendszer, aminek kapcsán minden dolgozó a világ bármely pontjáról hozzá tud járulni ötlettel, javaslattal ahhoz, hogy gazdaságosabban működjön a cég vagy az adott terület, amihez kapcsolódik. Azt gondolom, hogy ezt nagyon sikeresen valósítjuk meg egy állandó gárdával.

M. J.: A szakmunkáshiány azért minket is nagymértékben befolyásolt, hiszen évről évre szeretnénk bővíteni az értékesítőcsapatot. De azt látjuk, hogy míg korábban egy álláshirdetésre 300-400 önéletrajz jött be, a tavalyi évben már úgy kellett embert keresnünk. A hirdetésekre olyan minimális és nem éppen a pozíciónak megfelelő önéletrajz érkezett be, amiből nem tudtunk válogatni. Ebből is érződik, hogy mennyire szakemberhiány van a piacon, és a jó szakembereket mindenki szeretné elvinni. És nem biztos, hogy a hirdetőportálokon keresztül tudja megtenni.

K. G.: Térjünk át egy másik témára, bár nem biztos, hogy ez a magyarországi működést közvetlenül érinteni fogja. A cégben több mint 1000 bejegyzett szabadalom vagy találmány van. Miből adódik egy ekkora szám: termékfejlesztés, technológiafejlesztés?

Sz. S.: Arthur Fischer úrnak 1100-nál is több találmánya, szabadalma volt, több, mint Edisonnak. Ő a fotózásban, repüléstechnikában, rögzítéstechnikában és számtalan területen nyújtott maradandót. Egy önálló múzeum mutatja be a munkásságát. Itt kezdődik a szemlélet, a vállalati filozófia. Nagyon nagy hangsúlyt fektet Fischer úr arra, hogy az innováció folyamatos legyen, hogy a kutatás-fejlesztés helyben, Németországban, illetve a gyártást tekintve gyakorlatilag minden földrészben megvalósuljon, ahol a fischer képviselteti magát. Egyrészt jelent termékinnovációt, hiszen a piac halad, új megoldásokra van szükség, másrészt jelent technológiát. Például jelen vagyunk a piacon ingyenesen hozzáférhető szoftverünkkel, amivel a BIM-technológiához kapcsolódunk.

K. G.: Mobil applikációjuk is van, ha jól tudom.

M. J.: A cég felismerte azt, hogy a 21. században átrendeződik az információ közlésének és megszerzésének folyamata. Mi ebbe a folyamatba nagyon sokat invesztálunk, mind az online marketing, mind a szaktanácsadás gyorsítása terén. Itt megkülönböztetünk két irányt. Az egyik a profi felhasználókkal és a kivitelezőkkel való kommunikáció. Másik irány pedig a lakossági végfelhasználókkal való kommunikáció. Külön applikáció van



Martinka János

Fotó | Horváth Barnabás

a profi felhasználók részére, ez egy úgynevezett dübelkiválasztó applikáció, ahol meg tudja adni a rögzítési feladat paramétereit és a végén kap egy terméket, hogy mivel tudja megoldani ezt a rögzítési feladatot, és hogy hol tudja megvásárolni ezt a terméket. Ugyanez létezik lakossági felhasználók számára is. Egy kicsit egyszerűsített formában és egy kicsit egyszerűbben magyarázva, nem annyira a tudományos-műszaki oldalról megközelítve az egészet. A profi felhasználóknak és a statikus kollégák részére egy méretező szoftverünk van, amiben külön tudnak rögzítési pontokat méretezni, külön lehet korlátokra annak a tervezését végezni, homlokzati rögzítési rendszereknek a méretezése, valamint épületgépészet és elektromos tartószerkezetek méretezését is. Ez a szoftver, a Fixperiance, több modulból áll, egy komplex program, amit ingyenesen biztosítunk mindenki számára regisztráció után.

K. G.: Visszatérve a technológiai innovációra, melyek azok a területek, ahol ennek eredményeként nagyot lépett előre a cég?

M. J.: Az utóbbi években nagyon szépen fejlődik a magasabb minőségű rögzítési megoldások térnyerése. Itt gondolok például a ragasztott rögzítésekre. Itt folyamatos termékfejlesztés van az anyavállalat részéről. Ennek eredménye a Super Bond termékünk, ami nagyon jó rögzítési megoldást nyújt a kivitelezők számára. Valamint az épületgépészeti tartószerkezetek témakörében is szép fejlődést tudunk elérni.

K. G.: Mondana konkrétan egy példát?

Sz. S.: Például most hoztunk be egy úgynevezett fischer Light System épületgépészeti tartószerkezeti rendszert, ami a kivitelezők számára könnyebb tartószerkezetek esetében gyors szerelést biztosít. Gyorszerelő gombokkal, előszerelt idomokkal, amivel nagyságrendileg 20-30%-kal le tudja rövidíteni a kivitelezési időt. Ezzel teret tudunk nyerni a piacon.

K. G.: Egy olyan vállalatnál, amelyik termékeinek a legnagyobb része műanyag, mit tesznek a környezetvédelemmel kapcsolatban, illetve a fenntartható fejlődés érdekében?

Sz. S.: Hatalmas lépéseket tett a cég, és eldicsekedhetek azzal, hogy Németországban átvehették az Európai Fenntarthatósági Díjat 2019-ben, ami a legnagyobb elismerés ebben a témakörben Európában. Egyrészt van egy Green Line nevű termékcsalád, tehát olyan termékek, ami zöld, a színében és a tartalmában is. Ez jelentkezik mind az alapanyagában, mind a gyártás technológiájában.



Szalai Sándor

Fotó: Horváth Barnabás

K. G.: Hogyan jelentkezik az alapanyagában?

M. J.: A termék alapanyagához ricinusolajat kevernek és próbálják kiváltani az olajszármazékokat magában a termékben.

Sz. S.: Kicsit humorosan megkérdezték tőlem egy konferencián, hogy akkor ez azt jelenti, hogy a falban lebomlik a dübel? Természetesen nem. Ez azt jelenti, hogy az alapanyag és a gyártástechnológia változik úgy, hogy ezt környezetbarátnak lehessen tekinteni.

K. G.: Mi volt a cég legnagyobb sikere az elmúlt 3 évben?

M. J.: A Puskás stadionban óriási arányban a fischer rögzítéstechnikai termékei szerepeltek, én úgy gondolom, hogy ez nagy sikernek mondható.

K. G.: Mondjanak konkrétan egy ilyen rögzítési feladatot!

M. J.: Például a Puskás stadionban az elektromos tartószerkezetek rögzítései csak fischer termékekkel lettek megvalósítva. De az egyes korlátoknak, a székeknek a rögzítése fischer termékekkel lettek megoldva, amiben nagyon sok munkája van a cégnek, az előkészítéstől a kivitelezés lezárásáig. Durván 3-4 éves munkánk van benne, mind a mérnököknek, mind az értékesítő kollégáknak.

K. G.: Nem gondoltam volna, hogy ez ilyen hosszú időtáv.

M. J.: És egy nagyon hosszú műszaki dokumentáció. Ha az elmúlt 3-4 évet nézzük, akkor





a Groupama Arénában szintén nagyon nagyszámú fischer rögzítő elem lett beépítve, valamint a 4-es metróban az elektromos tartószerkezeteknek a rögzítése szintén nagy siker volt a cég számára.

K. G.: Csak a központi stratégia mentén halad a magyar cég, vagy a helyi vállalatok valamilyen szinten saját stratégiát tudnak kialakítani?

Sz. S.: Egyrészt van egy központi stratégia. Természetesen, ami bizonyos időtávokra vonatkozik. Jelen pillanatban a 2025-ig tartó általános stratégián belül működünk. Nyilván ezt le kellett fordítani a saját piacra. Tehát az alapkeretek között mi a magyar piacra transzformáljuk azt, ami ide vonatkozik, de az alapstratégia az természetesen az anyavállalattól érkezik.

Magyarországon csak a rögzítéstechnikát képviseljük, de a fischer egyébként négy lábon áll. A fixing system, tehát a rögzítéstechnika a legnagyobb, ez után az automotive, az autóiipari szekció, a fischer Consulting és a fischerTiP, a fischer játék.

K. G.: Egyébként pont a négy lábon állás miatt kérdeztem, hogy várhatók-e piacra lépések a többi három területen?

Sz. S.: Egyelőre nem feladatunk ezzel foglalkozni, csak a rögzítéstechnikával.

K. G.: Mi most a legnagyobb kihívás a cég számára?

Sz. S.: Én azt gondolom cégvezetőként – és ez az üzleti klubok és egyéb társaságok beszélgetéséből kiderül –, hogy mindig nagy gond a munkaerő megtartása és motiválása. Ez nálunk állandó kockázat, mert bármennyire szép a pátosz és jó a brand, jelenleg a munkaerőpiac változásai miatt, illetve akár a generációk közötti különbségek mi-

att sokkal nehezebb vonzóvá tenni egy munkahelyet és sokkal inkább alkalmazkodni kell a munkavállalói igényekhez, mint akár csak néhány évvel ezelőtt. Másrészt ezek a bizonyos innovációs lépések, ezek sebessége szintén nagyon fontos ahhoz, hogy minket az élbolyban tartson. Tehát nagy nyomás van rajtunk, hogy minél előbb beépítsük a magyar piacra is az igények alapján jelentkező innovációkat, illetve az anyavállalattól jövő innovációt. És hogy a termékbevezetés és általában a termék piaca vezetésének a folyamata gyors legyen. Ez Fischer úr személyes elvárása is.

K. G.: Ez egy családi vállalkozás, a fischer nincs a tőzsdén jegyezve és 99,6%-ban egy tulajdonosa van. Milyen előnyei vagy hátrányai lehetnek ennek a dolognak? Tehát a nagyon koncentrált, nagyon egy személyhez kötődő irányításnak.

Sz. S.: Ez egy nagyon érdekes effektus, mert Fischer úr egy létező, élő személy. Tehát mikor átadta a díjat, akkor ő maga fog kezdet. Amikor elmondja a beszédét, az a céget jelenti. Nem egy holdingnak, nem egy igazgatótanácsnak riportozunk, a csúcsmenedzsereknek sem, hanem ő ül az asztal végén. Ez egy nagyon érdekes része a dolognak, miközben egyébként pontosan ugyanúgy működünk, mint bármely multicég, hiszen KPI-okat nézünk, profitot kell termelni, és a büdzsé számai a legfontosabbak. Tehát egyrészt megvan az a vezetői apparátus, akik nagyon hatékonyan, nagyon gyorsan, a tulajdonossal, vagy akár nélküle meghozzák a döntéseket az adott szinten. De tény, hogy az előny, hogy nem valamiféle homályos szervezet sokadik lépcsőjére küldözgetjük akár a saját igényeinket, hanem tudjuk, hogy a végén Fischer úr az, aki személyesen dönt bármiről, ami a cégen belül zajlik. ■



Mitől vagyunk
kiválóak,
és hogyan
váltunk a hazai
top márkák
egyikévé?

TÖBB, MINT



20
ÉV
TAPASZTALAT



1,5
MILLIÓ
LEGYÁRTOTT
NYÍLÁSZÁRÓ



112
HOZZÁÉRTŐ
MUNKATÁRS



150
ÉRTÉKESÍTŐ
PARTNER
ORSZÁGSZERTE

HEVESTHERM

Meghatározó név a magyar nyílászárógyártásban

A HEVESTHERM 2001 évi megalakulása óta a gyártókapacitás folyamatos bővítésével, a termelés hatékonyságának növelésével, napjainkra a térség egyik legnagyobb munkáltatójává nőtte ki magát. 7 500 m²-es telephelyünkön több, mint 100 fő dolgozik. Gyártó kapacitásunk napi 400-600 db nyílászáró, mely éves viszonylatban meghaladja a 100 000 darabot. Korszerű gépparkunknak köszönhetően, rövid határidővel, minőségi termékekkel tudjuk kiszolgálni magán és céges megrendelőinket egyaránt.

Kiterjedt kereskedői hálózatunk révén az ország egész területén elérhető a HEVESTHERM termékcsalád.

Nyílászáróink – a modernkor követelményeinek és a vonatkozó előírásoknak megfelelően – már alap kivitelben is kiváló hő- és hangszigetelő tulajdonságokkal rendelkeznek. Különböző opcionális megoldásokkal ezek a tulajdonságaik, valamint a biztonságuk is fokozható.



Műanyag nyílászáróink széles skáláját – az Európa szerte elismert – ALUPLAST® és SALAMANDER® márkák profiljaiból készítjük.

Újdonságunk a SmartSlide tolóajtó, mely innovatív nyitásmódjával, rendkívül stabil profil-kialakításával és minimális karbantartási igényével emelkedik ki termékpalettánkból.

Alumínium nyílászáróink és árnyékolástechnikai termékeink az ALIPLAST® cég profilrendszerére épülnek. Az építkezők, felújítók és ingatlanfejlesztők részéről is egyre nagyobb a kereslet az alumíniumból készült nyílászárók iránt.

Iparági konjunktúra barométer

Az Építési Vállalkozók Országos Szakszövetsége (ÉVOSZ) tagszervezeteit és az építőipar további jelentősebb szereplőit, 400 céget megkeresve felmérte, hogy a 2019. évben milyen változásokat hoztak a piaci körülmények, illetve a cégek milyen várakozásokkal tekintenek a 2020. évre.

A felmérésben résztvevő cégek zömében kft.-ként működő társaságok, létszámukat tekintve a néhány főtől egészen a több száz főt foglalkoztatóig.

Az elmúlt néhány évben tapasztalható fellendüléssel összhangban az árbevételre vonatkozó válaszok azt mutatják, hogy tavaly a vállalkozások 61%-ánál az értékesítés nettó árbevétele ugyan növekedett a korábbi évhez képest, de a tavalyi év végére már markánsra vált a lassulás. A vállalkozások fele számít további növekedésre.

A megkérdezett vállalkozásoknál a megrendelések 60%-át közmegrendelések, 40%-át a magánmegrendelések teszik ki. A megrende-

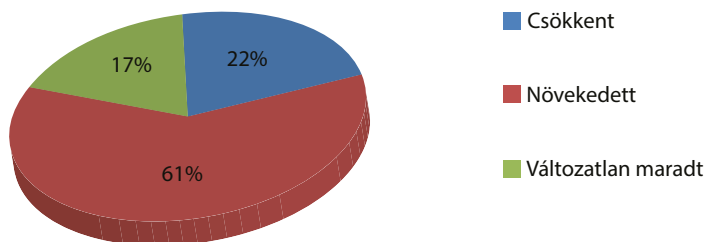
lések állományában 2020. évben a közmegrendelések, közbeszerzések arányának enyhe növekedésére számítanak a válaszadók. Szerződésállományuk év végére elmaradt az előző évitől, jelentős, mintegy 20%-os csökkenés elsősorban az egyéb építményeknél tapasztalható. A megkérdezett cégek további megrendelésekben bíznak, az egyenletes szerződéskötésekre azonban nincs biztosítékuk.

A korábbi néhány év felméréseihez hasonlóan a válaszadó cégek 94%-a tevékenységüket leginkább akadályozó tényezőként ezúttal is a szakemberhiányt emelték ki. Minden válaszadó említette, hogy sem megfelelő mennyiségű és minőségű mérnökkel, sem szakmunkással nem rendelkezik a megrendelés teljesítéséhez. A szakemberhiány megoldásához hosszú távon szükségyszerű a jelenlegi képzési rendszer reformja, mely mind a szakma, mind a kormány részéről sürgető lépéseket igényel. A munkaerőhiánnyal kapcsolatban került említésre a fekete és szürke munkaerő-foglalkoztatás, a tisztességtelen „munkaerő-elcsábítás” problémája is. **A vállalkozások nem érzékelik, hogy a fekete-foglalkoztatás mértéke érdemlegesen csökkent volna.**

A növekvő ágazat helyzetét súlyosbítja, hogy a cégek tizedénél a 2020. évi kapacitást lekötő rendelésállomány meghaladja a jelenlegi kapacitásukat. **A szűkös kapacitás leginkább a lakásépítő cégeket érinti,** hiszen a lakásépítési kedv továbbra is erős, a rendelésállomány ezen a területen 2019. évben tovább növekedett.

A lakásépítés, -felújítás területén jelentkező nehézségek között elsősorban a kivitelezői kapacitáshiány, az építőipar többi szegmenséhez

2019. évi nettó árbevétel változása az előző évhez képest

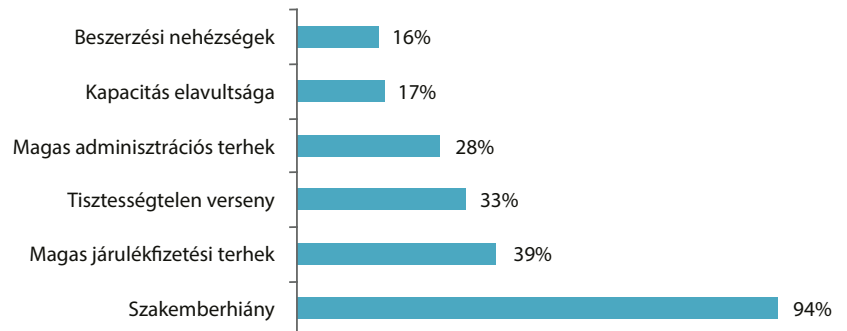


képest magasabb szintű feketefoglalkoztatás, az írásos szerződés nélküli munkavégzések nagy száma, koordinációs, együttműködési és forráshiány (pl. 2018 októberétől megszűnt a lakás-takarékpénztári megtakarítások állami támogatása) említhető. A vállalkozók és a megrendelők elé is régi-új követelményeket támasztanak a közel 0 energiaigényű épületekre vonatkozó előírások. Régi, mert 2016 óta van lehetőség a felkészülésre, új, mert 2021. január 1-től csak a 0 energiaigényű lakások kaphatnak használatbaveteli engedélyt. Kulcskérdés, hogy az ilyen energetikai, környezettudatosági szempontból „újszerű” lakások építéséhez szükséges új építőanyagok felhasználására, beépítésére felkészültek-e a cégek. A hazai építőanyag-ipar mint háttéripár felkészült-e a nagyobb igények kielégítésére? A lakásépítési szektor lendületének megtartásához elengedhetetlen a vállalkozások kapacitásbővítése. A hosszú távú bővüléshez fontos lépés lehet az újlakás-építés 5%-os áfájának, a lakásfelújítások áfakedvezményének újragondolása, lakásfelújítási programok, városrész-rehabilitációs programok készítése is. A kivitelezők kormányzati, hosszú távú lakásgazdálkodási programot várnak.

Komoly kihívást jelent a munkaerő megtartása is a cégek számára. Azok a cégek, amelyek tavaly még nem fordítottak anyagi erőforrásokat saját dolgozóik képzésére, 2020-ban már mindenképpen fognak. Azok, amelyek csak a fizikai dolgozók vagy csak a menedzsment továbbképzésére fordítottak, idén már mindkét kört bevonják a továbbképzésbe. Ezenkívül létszámukat is növelni kívánják, a válaszadók közel fele létszám-bővítési tervekről számolt be. A szakemberhiány okozta béremelkedést illetően a felmérésből jól látszik, hogy a cégek a tavalyi évben átlagosan 12%-kal növelték a béreket, 2020-ban pedig további, az országos várakozásokkal megegyező 8-9%-os bérfeljesztést terveznek. A bérekkel kapcsolatban elmondható, hogy ilyen mértékű emeléssel sem lehet az ágazatban a versenyszférához képest tapasztalható lemaradást behozni.

Az árak változásával kapcsolatban a vállalkozások várakozásai szerint ebben az évben az élömunka ára, ezzel párhuzamosan az anyagmentes alvállalkozói díjak emelkedése lesz a legnagyobb mértékű. A válaszadók szerint az építőanyagok, a fuvardíjak és az építőgépek bérleti díjai, az inflációs várakozásokat meghaladó mértékben, 6-7%-kal fognak emelkedni. Az emelkedő árak, a megemelkedett bérek az újonnan kötött szerződésekben vállalt kivitelezés teljes költségét inflációt meghaladóan tornáztatják feljebb.

Üzleti tevékenységet akadályozó tényezők



A vállalkozások likviditását nehezíti, hogy partnereik a korábbi időszakokhoz képest kicsit nagyobb százalékban fizettek késedelmesen, és a kintlévőségek behajthatóságának a megítélése sem javult lényegesen. A tartozások 95%-át behajthatónak minősítik a vállalatok. **Véleményük szerint a lánctartozás az elmúlt évek során tapasztalható lassú, de folyamatosan pozitív irányba történő elmozdulása összességében megmarad. Jelenleg mintegy 200 milliárd Ft-ra lehet becsülni az építőipari lánctartozásos összeget.** Növekedett a határidőn túli számlakifizetések aránya, mintegy 20%-os nagyságra.

A cégek tevékenységük, szerződésvállalásaik teljesítése során előforduló forráshiány kiküszöbölése érdekében különböző lízingkonstrukciókat, folyószámlahitelt vettek és vesznek igénybe. A kintlévőségek kismértékű növekedése, azok behajthatósága megítélésének romlása tavaly nem növelte, és idén sem fogja növelni a faktorálási kedvet az ágazatban. 2020-at illetően kevesebb külső forrást kívánnak bevonni a válaszadók. A vissza nem térítendő támogatásokat illetően a korábban létrejött NGM-ÉVOSZ együttműködési megállapodás idén az utolsó támogatási évhez ért, melynek keretében 6 milliárd Ft áll rendelkezésre technológiai korszerűsítésre, hatékonyságnövelésre az ágazatban, várhatóan március hónaptól.

Összességében elmondható, hogy a megkérdezettek üzleti helyzetükkel elégedettek, azt általában jónak ítélik meg. Az elmúlt évben tapasztalható lassulás az EU-támogatások hatásának kifulladására miatt tovább folytatódik. A 2019. évi önkormányzati választások 2020. I. fél évében beruházási visszafogottságot, ciklikusságot eredményeznek. 2020. évre összességében a tavalyi 21,7%-os bővüléssel szemben idén 5-7%-os termelésnövekedésre számítanak. ■

Cégvezetők értékelnek

A Magyar Építő Fórum körkérdést tett fel építőipari gépeket, berendezéseket forgalmazó cégek vezetőinek. Arra voltunk kíváncsiak, hogyan értékelik a 2019-es eredményeket, milyen trendeket látnak a piacon, mik a terveik és a várakozásaik 2020-ra.



LITAUSZKI RÓBERT

HUNTRACO ZRT.

Litauszki Róbert (vezérigazgató): Közismert, hogy a tavalyi év a mélyépítésben és általában az infrastruktúra-építésekben rekord év volt, de emellett az építőipar többi ágazata is kimagasló teljesítményt nyújtott. Ez az ágazatban működő minden cégnek, így a Huntracónak is nagyon kedvező volt. A munkagépek piacának mérete mindenképpen rekord közeli volt, és a szerviz, alkatrészpiac ennek megfelelően szintén nagyon szinten volt.

Kövesdy Gábor (Magyar Építőforum): Látják már, hogy mekkora volt az eladott gépek száma és forgalomban nagysága?

L. R.: Ezt nehéz megbecsülni, még nincsenek végleges számok. (Az interjú 2020. január végén készült – a szerk.) Azért is nehéz pontos számot mondani, mert különböző cégek különböző termékcsoportokat foglalnak a releváns piacukba. Azt tudom mondani, hogy a Huntraco szempontjából releváns munkagéppiac értékesített darabszámban becslésünk szerint meghaladta a 2200 gépet. A Huntraco mindenesetre rekord darabszámot értékesített, és ez nagyban hozzájárult a 18 milliárd forint feletti árbevétel eléréséhez. A cég adózás előtti eredménye, szintén rekordot döntve, bőven meghaladta az egymilliárd forintot, de úgy gondolom, hogy a versenytársaink nagy része is hasonlóan eredményes évet zárhatott.

MAÉP: Történt-e valami a használtgép-piacon, ami kiemelésre méltó?

L. R.: A használt gépek piaca valószínűleg nem sokat nőtt az előző évhez képest. 2017-ben és 2018-ban a kapacitások gyors növelése iránti igények, valamint a pályázatok csúszása miatt már volt egy piacbővülés, így információink szerint 2019 nem hozott jelentős változást.

MAÉP: Milyen gépcsoportok azok, amiknek a forgalma növekedett, mi az, ami visszaesett, mi az, ami ezekből váratlan volt? Beszélhetünk-e trendekről 2019-ben?

L. R.: Némi meglepetést okozott, hogy a 2018-as, már eleve magas bázishoz képest is a piac újabb jelentős növekedést produkált. Egyes géptípusoknál, mint például a teleszkópos rakodók, vagy akár a kotró-rakodók esetében feltételezhetően valamely piaci szereplő

reexport tevékenysége is hozzájárulhatott ehhez. Érdekes, hogy a nyugat-európai piacokkal ellentétben nálunk még nem tapasztalható a kotró-rakodók kiszorulása annak ellenére, hogy a munkaerő drágulása miatt már nálunk is egyre inkább jellemzővé válik, hogy az üzemeltetők, a korábbi tőkehiányos állapot megszűntével, az univerzális kotró-rakodók helyett inkább választják a jobb hatékonyságot biztosító minikotrók és kompakt rakodók beszerzését. Így – bár nagyobb beruházással – olyan gépparkot tudnak kialakítani, amely kevesebb élőmunka-ráfordítással képes a munkafeladatokat elvégezni. Ezzel együtt a kotró-rakodók még egy ideig biztosan a legnagyobb darabszámban eladott gépek közé fognak tartozni a magyar piacon, akkor is, ha egyre nagyobb figyelmet fordítanak a felhasználók a hatékonyságra.



» **MAÉP: És a munkaerő-kiváltásra.**

L. R.: Igen. Ugyanez, a hatékonyságra, az élőmunka-igény csökkentésére való törekvés mutatkozik meg a szintvezérlő rendszerek iránti kereslet markáns növekedésében is, hiszen e rendszerek segítségével egy kevésbé képzett és gyakorlott kezelő gyakorlatilag ugyanarra a teljesítményre képes, mint gyakorlottabb munkatársa, és a munkagép pontos, elektronikus irányítása révén egy adott munkafeladatot gyorsabban és kevesebb üzemanyag felhasználásával tudnak elvégezni.

MAÉP: Általában milyenek a piaci várakozások iparági szinten?

L. R.: Elmondható, hogy a munkagéppiac rendkívül nehezen prognosztizálható, hiszen a piacméret egyik pillanatról a másikra képes jelentősen változni, például egy nagyobb pályázati program megjelenése, vagy éppen az állami fejlesztések volumenének csökkenése vagy növekedése, de még akár a gazdasági konjunktúrával kapcsolatos várakozások változásával is. 2020-ban, a valamelyest bizonytalanabb gazdasági kilátások miatt, mindenképpen a géppiac méretének jelentős csökkenésével számolunk, akkor is, ha a tendenciát egy-egy pályázat ideig-óráig képes lehet megtörni.

MAÉP: Igen, de a bázis is magas.

L. R.: Valóban, nagyon magas a bázis, ráadásul az ügyfelek elég jól el vannak látva gépkapacitással. A telemetria és távfelügyelő rendszereinken keresztül már tavaly is láthattuk, hogy az egy gépre eső átlagos teljesített munkaóraszám, a növekvő építőipari tevékenység ellenére is jelentősen csökkent, vagyis a gépesítettség jelentősen növekedett, talán a tényleges kapacitásigényeken felül is.

Az átlagos gépkihasználat csökkenése nem feltétlenül jelent rosszat, mert e mögött részben az áll, hogy az ügyfeleink kevesebb üzemórával, specializált vagy nagyobb kapacitású gépekkel nagyobb értéket tudtak előállítani. Tehát, ha például egy korábban univerzálisan használt kisebb kapacitású kotró-rakodó gépe helyett ügyfelünk egy nagyobb teljesítményű kotrót és egy rakodógépet fogott munkára, ráadásul mondjuk szintvezérlő technológiai támogatással, akkor könnyen elképzelhető, hogy feleannyi üzemórával kétszer annyi értéket volt képes termelni.

Mindezek alapján, de főként a földmunkák volumenének fokozatos csökkenése miatt, a tavalyi rekord magas bázishoz képest mindenképpen piacméret-csökkenésre számítunk. Hogy mekkora csökkenésre? Ha ezt meg tudnám mondani

most, akkor lehet, hogy inkább jóslásból élnék meg, de azt gondolom, hogy a kilátásokban minden további nélkül benne van egy 20, vagy akár 30%-os visszaesés is.

A már megkezdett munkák azonban még jövőben folyni fognak az idén, így az alkatrész- és szervizpiacon ennél jóval lassabb csökkenés várható, és ez inkább majd csak a második-harmadik negyedévtől lesz érzékelhető.

MAÉP: Mi tapasztalható a használtgép- és bérgéppiacon?

L. R.: Természetesen mindkettőre rálátunk, hiszen jelentős bérgepfloottát üzemeltetünk, és aktívak vagyunk a használtgép-kereskedelemben is. A bérgepigények várhatóan tovább nőnek majd, de ennek a tendenciának több motorja is van.

Az egyik „motor” itt is a munkaerő drágulása. Ma már egyre inkább jellemző, hogy amikor egy adott munkát egy megfelelő kapacitású bérgéppel hatékonyabban – kevesebb munkaórával – lehet elvégezni, mint az ügyfelünk meglévő, saját gépével, akkor megfontolják a gépbérlet akkor is, ha a saját gép egyébként szintén a rendelkezésükre áll. De ugyancsak erősíteni fogja a bérgeppiacot az útfelújítási, aszfaltozási munkák várható volumennövekedése is. A harmadik „motor”, főleg a földmunkák terén, az üzleti kilátások bizonytalanabbá válása, ilyenkor ismét jobb megoldás lehet a gépbérlet vagy éppen egy használt gép beszerzése, hiszen egy használt gépnek a munka befejeztével történő értékesítésekor százalékosan kedvezőbb újraértékesítési ár érhető el, mint egy új gép esetén, bár itt azért az egyes márkák értékértartása, sőt értékesítési lehetőségei között is óriási különbségek lehetnek.

Az persze egy másik kérdés, hogy a magyarországi használtgép-kereskedők ebből a növekedésből mennyit profitálnak majd, hiszen egyre több ügyfél mozog otthonosan a külföldi internetes árverési oldalakon, és saját beszerzésben hozza be ezeket a gépeket, amelyek – főként, ha a dekonjunktúra hamarabb éri el például a német piacot – akár jóval olcsóbban is elérhetők, mint itthon. Hozzáteszem ugyanakkor, hogy az így, jellemzően használtgép-garancia nélkül, gyakran kétséges előtörténettel kínált gépeknél nem ritkán fordulnak elő komoly javítási költséggel járó rejtett hibák is, és a szavatosság érvényesítése is bonyolultabb, mint az itthoni kereskedőktől beszerzett gépek esetében, így nem tartunk attól, hogy belátható időn belül megszűnne az érdeklődés a belföldi forgalmazók által kínált gépek iránt.

VARGA ÁKOS

TERRA HUNGÁRIA KFT.

Varga Ákos (ügyvezető igazgató): A 2019-es év, ugyan még nem láttuk a végleges számokat, de bizonyosan rekord év volt a Terra Hungária életében. (Az interjú 2020. január végén készült – a szerk.) Ez alapvetően a piac helyzetének volt köszönhető. A bevételeink nagyon nagy százalékában a JCB-hez kötődnek, ami egyértelműen építőipari földmunkagép-értékesítés, szervizelés, alkatrészellátás.

A használtgép-értékesítés is nőtt, de nem jelentősen. Tehát ott, mondhatni, egy normál trendnek megfelelő növekedés volt. Az újgép-értékesítésnél volt kiugró növekedés, 300 fölötti gépeladásunk volt a tavalyi év során, ez abszolút rekord. És az előző évhez képest is egy olyan 20-25%-os növekedés.

Kövesdy Gábor (Magyar Építőforum): Tud-e mondani árbevételt, nyereséget?

V. Á.: Úgy néz ki, hogy elértük a 10 milliárdos árbevételt. Ez cégszinten van, tehát nemcsak az újgép-eladásból származik, hanem benne van az alkatrész, a szerviz, a bérgep és gyakorlatilag minden, amit mi működtetünk. De a fő része az újgép-eladás, egészen pontosan egyelőre nem tudom megmondani, de 70-75%-ot tesz ki.

MAÉP: És nyilván az eredményesség is nőtt.

V. Á.: Természetesen. Minden mutatónk nagyon szépen alakult, a nyereségesség is. Nem is tudnék most hirtelen olyan pénzügyi mutatót mondani, amivel kapcsolatban nehézségünk vagy prob-



lémánk lett volna. Minden terület túlteljesítette a tervünket.

MAÉP: Hogyan értékelné az iparág helyzetét? Az elmúlt év folyamán látszott-e valamilyen trend a magyar építőgéppiacon?

V. Á.: Én azt gondolom, hogy a tavalyi évben minden olyan kereskedő, aki hasonló tevékenységgel foglalkozik, mint mi, az nagyon jó évet zárt, megkockázatom, hogy a többség rekordokat döntött. Mindenki látja, hogy az építőipar dübörög. »



» Rengeteg infrastrukturális nagyberuházás van folyamatban, ahol a gépek rengeteget dolgoztak, a határidők nagyon feszesek voltak. És az építőgépek értékesített összdarabszáma is minden bizonnyal rekordot döntött.

A trendekkel kapcsolatban van itt egy érdekes dolog. Az árokásó-rakodó korábban a legnagyobb darabszámban értékesített gépünk volt, és folyamatosan csökkent az elmúlt időszakban...

MAÉP: Igen, mindenki azt prognosztizálta, hogy ez trendként megmarad.

V. Á.: Így van, de ez most megfordult egy picit. Tehát a tavalyi évben – most fejből mondom a számokat, ha jól emlékszem – 60%-kal nőtt a darabszáma az árokásó-rakodóknak, míg a teljes piac körülbelül olyan 30%-ot. Tehát tudta növelni a részesedést. Most már nem ez a gép a legnépszerűbb, már a teleszkópos rakodók is nagyobb darabszámban kerültek értékesítésre. Igaz, hogy annak a jelentős része mezőgazdasági felhasználású, de végül is ide számolják. Illetve a minikotró is nagyobb darabszámú, mint az árokásó-rakodó. De a visszaesése megállt és visszafordult. Hogy ez most időleges vagy ez egy folyamatosnak mondható trend, ezt még nem látjuk, de az elmúlt két évben, tehát '18-ra és '19-re is igaz, hogy az árokásó-rakodó egy picit elkezdett visszaerősödni. Ennek sok oka volt, ezt úgy nagyjából látjuk. Egyrészt a munkák, amik jelentkeztek az országban, tehát a piaci igény, másrészt ugyanígy kedveztek a pályázatok is.

MAÉP: Voltak pályázatok és elindultak új munkák: van forrás is, és van projekt is. Ennek alapján a drágább, specializált, bizonyos feladatokra alkalmas gépek térnyerését lehetett prognosztizálni.

V. Á.: Ez igaz is meg nem is. Az az igazság, hogy a pályázatok jelentős része a kiírásából adódóan – és ez nyilván nem direkt volt – az árokásó-rakodó típusnak kedvezett. Sok olyan kisebb vállalkozás van, akik ezzel a géptípussal dolgoznak, azokat is helyzetbe hozták a pályázatok. És emiatt látjuk azt, hogy egy picit megfordult a trend, és újra tudott erősödni az árokásó-rakodó, ami egyébként jó hír nekünk, mert a JCB-nek hagyományosan erős terméke ez. De majd minden géptípus jelentősen tudott nőni. Tehát ha lánctalpas kotrókról beszélünk vagy a gumikerekes kotróról, összességében olyan 30%-kal nőtt a tavalyi a '18-as évhez képest, pedig már az sem volt alacsony bázis.

Ami még trendként látszik: a minikotrók továbbra is nagyon erősek. Ez most már sok éve látható, hogy a minikotró, ami alapvetően a kézi munkát váltja ki, felfelé jön, és ezeknek a további erősödése várható. Nagy a munkaerőhiány, szigorúbbak

az ellenőrzések, tehát már nem feltétlenül éri meg szűrően vagy feketén, vagy akárhogy bejelentett dolgozókat alkalmazni a minikotrók helyett. Egészen kicsi, mikro építőipari vállalkozásnak már van minikotrója, ezekkel végeznek csatornabekötéseket, mert ezek többnyire házépítéssel foglalkoznak. Ilyen kisebb, apróbb földmunkákat végeznek velük, amik épülő házak körül előfordulnak.

És még valami. Az idei évben is folytatódik az a trend, hogy nagyon szigorú környezetvédelmi előírásokat kell hogy figyelembe vegyenek a gyártók. Idén is több olyan terméke lesz a JCB-nek – valószínűleg más gyártónak is –, ahol ezeket a környezetvédelmi előírásokat figyelembe kell venni. Több olyan újdonságunk lesz idén, ami látványában nem feltétlenül jelent valami újszerű dolgot, de beltartalomban ezeket az új környezetvédelmi normákat tudni fogja, mint például a Stage V-ös motor.

MAÉP: Mik a várakozások idénre? Iparági szinten és külön a Terra szempontjából is.

V. Á.: Egy kicsit visszaesést azért várunk. Ez a nagyon magas bázis, azt gondolom, hogy nem lesz tartható. Mi 10-15%-os visszaesséssel számolunk. Üzleti terveink is ez alapján készültek. Van itt egy furcsa kettősség. Az építőipar idén nagyon hasonló teljesítménnyel fog dolgozni, mint tavaly. Sokan kérdezik, hogy akkor miért mondjuk, hogy a gépértékesítési piacon visszaesés lesz.

MAÉP: Ha egy kicsit bizonytalanabbnak érzi az építőipar a jövőt, akkor most nem fognak beruházni. Tehát előbb fogja megérezni a géppiac.

V. Á.: Igen, talán az idei év nekik jobb lesz, azt gondolom, ott még majdnem fönntartható ez a nagyon magas termelési volumen. Nálunk ez már kicsit éreztetni fogja a hatását. Ugyanakkor viszont azt gondolom, hogy ez jó időszak lesz arra, hogy a gépkereskedők inkább a vevőszolgálatra koncentrálnak. Tudniillik az értékesített gépek dolgozni fognak, tehát lesz alkatrészigény, lesz szervizelési igény, úgyhogy én azt gondolom, hogy ezekre a területekre lehet most nagy hangsúlyt fektetni.

MAÉP: Mit gondol ennek a helyzetnek a fényében a bérgeppiacról?

V. Á.: A bérgeppiac az egy picit azért mindig más-hogy alakul, mint a gépeladás piaca. És nyilván attól is függ, hogy most milyen bérletről beszélünk. Tehát hogy mi az, amit bérbe akarnak adni, mert az építőipar területén van egy csomó olyan termék, ami azt gondolom, hogy idén is még nagyon erősen és jól fog menni. És talán a bérgeppiac kevésbé fogja megérezni azt a visszaesést, amivel mi számolunk.

MAÉP: Esetleg ez a szegmens profitálhat ebből?

V. Á.: Igen, pont ezt szeretném mondani. Ha az építőipar hasonlóan feszes tempóban fog dolgozni, a kapacitásban megszoruló cégeknél a csúcsgépeket bér gépekkel tudják lefedni. Már nem fog még egy gépet venni, mert az már talán nem kell, de ha van egy csúcsgépnél, ami könnyen megjelenhet, akkor biztos, hogy azt a bér gépflottákból fogja fedezni. Tehát én azt gondolom, hogy a gépbérlés piacán ez az időszak még nagyon erős lesz.

MAÉP: Néhány szót mondana a Terra terveiről?

V. Á.: Igazából nekünk nagyon erős változtatási tervünk nincs. Ami fontos, hogy nagyobb hang-

súlyt helyezünk a vevőszolgálatra azok alapján, amit már korábban is elmondtam. De igyekszünk az ipari ügyfeleket is jobban becserkészni. Most az építőipar erős és jó, de azért ezeket az építőipari földmunkagépeket számos esetben gyárakban, klasszikus ipari felhasználásokban is meg lehet találni. Ez nyilván egy picit más piaci szegmens, más-hogy működik, más döntési szempontok vannak, és az üzletkötőinknek is egy új terület. De nekünk nagyon sok olyan gépünk van, ami jól használható az iparban, és igyekszünk azért ott is helytállni. Ha mondjuk az építőipar egy kissé visszaesik, akkor igyekszünk megtalálni azokat a területeket, ahol ezt a hiányt kompenzálni tudjuk.

CSORBA KÁZMÉR

KUHN RAKODÓGÉP KFT.

Csorba Kázmér (ügyvezető igazgató): A KUHN Rakodógép Kft.-nél minden idők legnagyobb árbevételét fogjuk realizálni. Ez közel lesz a 6 milliárdhoz. Az előző év is 20%-kal magasabb volt, mint az azt megelőző, a tavalyi meg szintén körülbelül annyival az előzőnél. Tehát azt lehet mondani, hogy ez exponenciális emelkedést jelent. A cég szempontjából tehát mindenképpen rekord év. Az iparágat illetően vegyesebb a kép, mert ugye mi nem úgy vagyunk egy cég, mint a földmunkagép-forgalmazók általában, hogy csak az építőiparra koncentrálnak, hanem több más területen is jelen vagyunk. Az egyik fő lábunk a targoncaforgalmazás; mi a Mitsubishi képviseljük Magyarországon. A targoncaeladás 2019-ben a magyar piacon visszaesést mutat 2018-hoz képest. Körülbelül 8%-kal kevesebb targonca került eladásra 2019-ben, mint 2018-ban. Mi a piaci részesedésünket növelni tudtuk a robbanómotoros kategóriában, az elektromosban pedig egy kicsit visszaestünk. De összességében a piaci részesedésünket meg tudtuk tartani egy csökkenő piac mellett is. A daruk területén szintén visszaesett a piac, olyan 10-12%-kal, ami érdekes, engem is meglepett. A targoncánál már látszott az évközi számok alapján, de a daruknál nem.

Kövesdy Gábor (Magyar Építőforum): Az értékesített mennyiségről van szó?

Cs. K.: Igen, de azért itt nagyságrendi különbség van, mert a targoncapiac nagyjából 6200 darab/év új gép, a daru meg 150/év. Tehát ez egy nagyságrendi különbség.



Most körülbelül dupla annyit adunk el Palfingerből, mint bárki más. Többféle darut kell megkülönböztetni: a mobil daru vagy autódaru, két más kategória. Tehát az olyan daru, ami teherautó-alvázra van felszerelve, és gyakorlatilag egy teleszkópos darut hord csak az alváz, a fülke mögött teljesen kompaktul összezsugorodik. Tehát én erről a darupiacról beszélek. Azt látom, hogy



» egyre nagyobb százalékban vesznek nagyobb kapacitású és jobban összeszerelt darukat. Tehát a minőség irányába és a nagyobb paraméterű daruk irányába mozdult el a piac.

MAÉP: Milyen trend látszik még a piacon?

Cs. K.: Vannak az átrakógépek, nevezzük így, vagy inkább úgy mondanám, hogy a Sennebogen termékcsalád, mert ott is két termék van ezen a kategórián belül. Ott is durván az a helyzet, hogy a piac felét mi visszük el, a másik felét pedig két-három másik szereplő. De ez egy jóval kisebb piac. És aztán ami a Sennebogen darus vonalát illeti, ami lánctalpas vagy gumikerekes darukat jelent, hát azon a piacon mi nem voltunk nagyon sikeresek, egyedül a vonóvedres kotróval, ami a tavakból szedi ki a sódert, ami az útépítéshez kell. Abban komoly előrelépés történt, és ott mondhatni azt, hogy szinte 100%-ban a Sennebogen gépeket sikerült eladni. Ez 5 darabot jelentett tavaly.

MAÉP: Általában az építőgéppiacon milyen trendek vannak? Van-e olyan géptípus, ami most nagyon fölébe megy, lefelé vagy meglepetésre stagnál?

Cs. K.: Érdekes módon a kotró-rakodó továbbra is nagyon nagy darabszámban kel el a környező országokhoz képest. Tehát ennek a népszerűsége nem csökken Magyarországon.

MAÉP: Azt mondják, hogy ez viszonylag fejletlen piacokra jellemző.

Cs. K.: Ez így van. És mégis, ilyen szempontból mondhatjuk a piacra ezt még mindig, bár óriásit

nőtt a piac 2019-ben az építőipari gépek területén. 2020-ra én azt gondolom, hogy inkább visszaesés lesz, hiszen a bázis, a 2019-es, az kiugróan magas. Szerintem ahhoz képest egy 10%-kal csökkenni fog az építőipar. A daru és targonca vonalon nem, pontosan azért, mert ott meg a bázis viszonylag alacsony, tehát ott egy 10%-os piacnövekedést tudok prognosztizálni.

MAÉP: Át is térek arra, hogy 2020-ra milyen várakozások vannak. Vagy céges szinten milyen újdonságok várhatók akár új termék, akár tevékenységbővülés?

Cs. K.: Van ilyen. Mi a Magnival kezdtünk el foglalkozni, lehet mondani, sikeresebben. A Magni egy forgó felsővázas teleszkópos homlokrakodó, tulajdonképpen a Manitounak a versenytársa. Tavaly már sikerült referenciagépeket eladni, ami nagyon fontos az első időszakban, hogy ne csak prospektusból tudjunk gépet mutatni. Tehát az első jelentős lépést megtettük ezzel az új termékkel. Egyébként a KUHN Rakodógép Kft. nagyon egyedinek számít bizonyos értelemben. Mert vannak külön az építőipari gépeket forgalmazó cégek, vannak külön a targoncákat forgalmazó cégek, és van, aki csak darut forgalmaz. De olyan, aki mindezt egyben csinálja, olyan nincs. Tehát cégszinten nincs versenytársunk, csak termékcsoportokon belül.

MAÉP: Úgy hallok bejelentés várható a következő hetekben.

Cs. K.: Március végével visszavonulok, úgyhogy nálunk cégvezetőváltás lesz. ■



Billencs kínálatunk visszavásárlási garanciával!

IVECO billencsek készletről 3 év garanciával!



Iveco Trakker 8x4
VS-MONT felépítménnyel
431 774 Ft/hó
+ÁFA

Iveco Trakker 6x4
három oldalra billenő
felépítménnyel
419 376 Ft/hó
+ÁFA



pirityi.bela@eurotrade.hu
+36 20/934-8321

WIELTON félpótkocsi készletről 2 év garanciával!

Wielton
26m³ acél félpótkocsi
115 393 Ft/hó
+ÁFA



Iveco Daily
három oldalra billenő felépítménnyel
172 941 Ft/hó
+ÁFA

mesterhazi.zsolt@eurotrade.hu | **+36 20/356-0688**

www.eurotrade.hu



Készletes gépek korlátozott darabszámban tavalyi árakon!



New Holland kotró-rakodó



New Holland kompakt kotró



info@eugep.hu
+36 20/511-2327

www.eugep.hu

**Elise elektromos kompakt rakodó
akár 20 000 € TAO támogatással!**

KOVACO



Pénzügyi ajánlataink indikatívak és hitelbírálathoz kötöttek. NHP nyílt lízingkonstrukciók 10% önerővel, 3 év futamidővel és 50% visszavásárlási maradványértékkel, 340 Ft/€ árfolyamon kalkuláltak. 3 év után a jármű visszaadható vagy tovább lízingelhető. Ajánlatunk a készlet erejéig érvényes. A hirdetésben szereplő képek és illusztrációk opciós felszereltséget is tartalmazhatnak.

Conexpo 2020

A ConExpo Észak-Amerika legnagyobb építőipari szakkiállítása és vására. Minden harmadik évben kerül megrendezésre Las Vegasban, idén március 10–14 között. A legújabb gépeket és felszereléseket, a legfejlettebb technológiákat mutatja be. Ugyanakkor az építőgépek között számos olyan van, aminek a világpremierje már megvolt, pl. tavaly a baumán, de az észak-ameri-

kai piacokon csak most debütálnak. Az építőipar minden ágazata jelen van az útépítéstől a betongyártáson keresztül a bányászatig. 2500 kiállító hozza el termékeit, ebből 500 újdonság. Külön érdekessége a kiállításnak a szakmai programok magas száma. Mintegy 150 témakörben ismerkedhetnek meg a résztvevők konkrét termékekkel, technológiákkal, iparági trendekkel és a legjobb gyakorlatokkal.

2800 négyzetméteren 10 újdonságot mutat be a Wirtgen Las Vegasban

A Wirtgen csoport 30 géppel – köztük tíz világújdonsággal – lesz jelen a Conexpo 2020 szakkiállításon.

A kiállított termékek közt elsődleges szerepet kap a cég nagy hidegmaróinak legújabb generációja, melyek közül kiemelten fontosak az intelligens F sorozat W 220 Fi és W 250 Fi típusai, ugyanis ezeket Las Vegasban láthatja először a nagyközönség. Bár a világ más részein már kapható, Észak-Amerikában most mutatkozik

be a W 207 Fi és a W 210 Fi marógép is csakúgy, mint a W 380 CRi hideg recycler.

350 mm-es maximális marási mélységgel a két vadonatúj modell kopórétegek felújításától finommarási műveleteken át pályaszerkezetek teljes eltávolításáig sokféle feladatra alkalmas. A 801 lóerős W 220 Fi típust kétsebességű Dual Shift váltóművel szereli a gyártó, míg az 1010 lóerős W 250 Fi Active Dual Power nevű rendszerre két motorból áll.



WIRTGEN 250 FI

Az F széria modelljein az alapfelszereltség része a Mill Assist funkció: Automatikus módban a rendszer javítja a marási teljesítményt, ezzel párhuzamosan pedig csökken a gázolaj- és vízfogyasztás, lassabban használódnak el a marófogak, és mérséklődik a szén-dioxid-kibocsátás is. Emellett a gépkezelőnek lehetősége van a gép teljesítményének finomhangolására, melynek keretében egy 1 (durva) és 10 (nagyon finom) közötti skálán állítható be a létrejövő felület minősége.

A Mill Assist automatikusan vezérli a kétsebességű Dual Shift váltót is, így megnöve a ma-

ródob üzemi sebességtartománya. Alacsony sebességen jelentősen csökkenthető az üzemanyag-fogyasztás és a marófogak kopása, míg a nagyobb sebesség kimagasló marási minőséget tesz lehetővé.

A Wirtgen Performance Tracker (WPT) funkció pontosan kiszámítja a felületmarás teljesítményét, a felmárt anyagmennyiséget, valamint a gépre vonatkozó fogyasztási értékeket. A teljesítményadatok valós időben jelennek meg a kezelőállásban, a feladat végeztével pedig a WPT automatikusan jelentést hoz létre a munkáról.

A cégcsoport további bemutatói

A Vögele a szoftveres WITOS Paving Docu alkalmazást mutatja be az idei ConExpón. Az applikációt kimondottan azon építési vállalkozók figyelmébe ajánlja a cég, akik a beépítési hőmérsékleten túl egyéb adatokat is szeretnének meg tudni és kielemezni a burkolatépítés kapcsán, de nem igénylik a WITOS Paving Plus minden szolgáltatását.

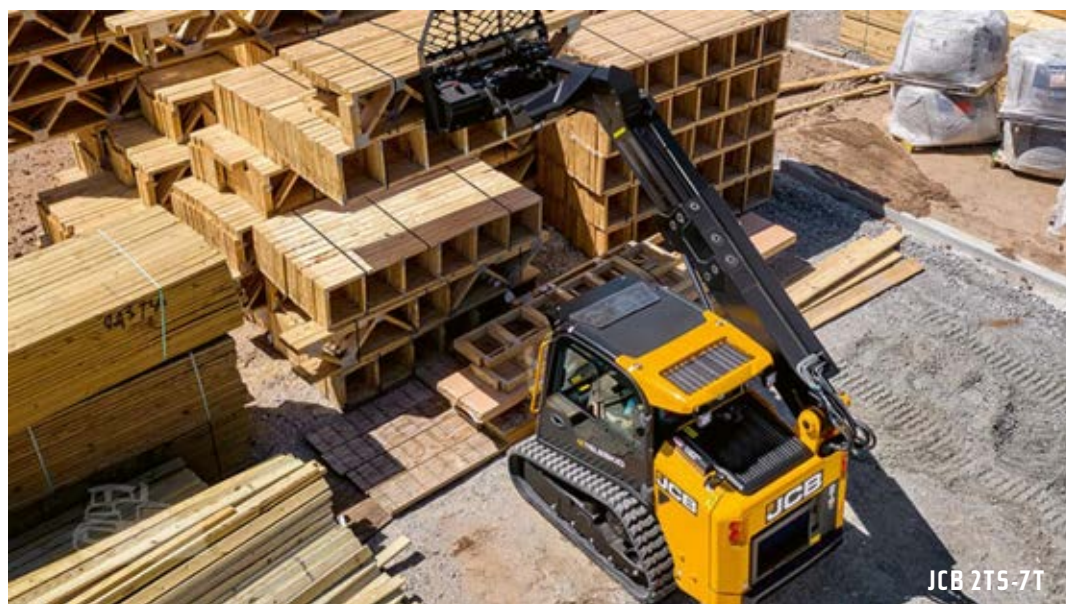
A Hamm bemutatói közül a HP 180i gumihenger és a DV+ 90i VV-S tandemhenger mellett a távvezérelt H 20i C P tömörítőeszköz emelhető ki, mely új juhlábhengert és védőburkolatot kapott, valamint kapaszkodóképesség terén is komoly fejlődésen esett át.

A Kleeman a MOBICAT MC 120 Z PRO pófás törővel és a MOBISCREEN MS 952 EVO mobil osztályozógéppel készül a kiállításra.

2TS-7T néven érkezik a JCB Teleskid szériájának legújabb lánctalpas gépe

A 2TS-7T Teleskid kompakt lánctalpas rakodógéppel a JCB kimondottan az olyan munkaterületeket célozta meg, ahol kiemelkedő emelési teljesítményre, kinyúlásra és ásóerőre van szükség, viszont korlátozott hely áll rendelkezésre.

Az új modell, amely a nagyobb 3TS-8T kompakt lánctalpas rakodó és a 3TS-8W csúszókormányzású rakodó mellett a Teleskid család harmadik tagja, a gyártó kisebb csúszókormányzású gépeivel azonos alvázra épül.



JCB 2TS-7T



Ennek köszönhetően 4497 kilogrammos üzemkész tömegével a 2TS szállítása nem igényel nagyobb járműveket vagy külön szakembereket.

2,1 méteres vízszintes kinyúlás mellett az új Teleskid modell ásomélysége fél méter, emelési magassága pedig 3,6 méter, ami figyelemre méltó egy kompakt rakodógéptől. A névleges emelési kapacitás alaphelyzetben 951 kg, amely teljesen kitölt gémmel 517 kg-ra csökken.

A gyártó közlése szerint a 2TS hasonló méretű társaival összevetve 20 százalékkal magasabb felszakítóerőt biztosít. Ehhez a hidraulika-rendszer teljesítménye alapkonzfigurációban 70,4 liter/perc, ám ez az extraként rendelhető, nagy átfolyási teljesítményű hidraulika-rendszerrel 111,3 liter/percre tornázzható fel.

A klímaberendezéssel szerelt fülke a JCB szerint 47 százalékkal tágasabb, mint a versenytársak gépeié, mindemellett a 2TS-7T rendelhető féltetős változatban is.

Az új Teleskidben egy 74 lóerős Kohler dízelmotor teljesít szolgálatot, amely kipufogógáz-utókezelő adalék és részecskeszűrő alkalmazása nélkül teljesíti a Tier 4 Final normát. A gémcshellapításról és a kezelő kényelméről a JCB Smoothride rendszer gondoskodik, a vezérlés pedig ISO és H verziók közt változtatható. Emellett alapáron jár a géphez az a gyorscsatoló rendszer, amely kompatibilis a csúszókormányzású és kompakt lánctalpas rakodógépeken alkalmazott szerelésekkel.

<https://www.youtube.com/watch?v=WnUv3y-0jYgE>

You
Tube



A Liebherr a legújabb építőgépek széles skálájával ünnepli amerikai jelenlétének 50. évfordulóját

AMERIKAI BEMUTATÓ: A LIEBHERR LÁNCTALPAS KOTRÓK ÚJ GENERÁCIÓJA

A 8. generációs lánctalpas kotrócsalád hét modellt (R 922, R 924, R 926, R 930, R 934, R 938, R 945) foglal magába, melyek tömege 22 tonnától 45 tonnáig terjed. A széria két gépe, az R 926 és az R 938 elsőként a ConExpo kiállításon mutatkozik be az amerikai nagyközönségnek.

Az új kotrógeneráció legfontosabb erényei közül elsősorban a magasabb motorteljesítmény, a nagyobb kanalak használatát lehetővé tevő nehezebb ellensúly, valamint az igen alacsony fogyasztás emelhető ki.

KÉT ÚJ DARU AZ AMERIKAI PIACRA: A LÁNCTALPAS LR 1800-1.0 ÉS AZ LTM 1650-8.1 AUTÓDARU

Minden idők legnépszerűbb nagyméretű mobil-darujának nyomdokaiba kell lépnie – az előd LTM 1500-8.1 modellből ez idáig csaknem 600 darab talált gazdára. A Liebherr továbbvitte az eddigi sikeres koncepciót, mely szerint kétféle teleszkópos gémmel kínálja a darut, ennek megfelelően az LTM 1650-8.1 az 54 méteres gémmel és az első talpakkal 12 tonnás tengelyterheléssel közlekedhet, mialatt az üzemkész állapot eléréséhez szükséges idő minimalizálása érdekében a hátsó talpak egy külön, emelhető csomagban érkeznek, és gyorscsatolókkal szerelhetők fel.

Szintén kiváló emelési kapacitás és alacsony általános szállítási költségek jellemzik a gyártó 800 tonnás lánctalpas daruját. A billenőgémes LR 1800-1.0, amely egy különlegesen nagy teherbírású ipari derrickdaru, ideális például erőművek építéséhez vagy olajipari feladatokhoz. A gémszerkezet első ízben tartalmaz különböző méretű rácsszerkezeteket, melyek szállításhoz teleszkóposan egymásba csúszathatók.

Jelen pillanatban az új LR 1800-1.0 a világ legnagyobb teljesítményű lánctalpas daruja a 3 méteres alapszélességű gépek között.

HA FONTOS A TERMELÉKENYSÉG: HS 8200 LÁNCTALPAS ANYAGMOZGATÓ DARU

A HS 8200 a Liebherr új anyagmozgató daruja a 200 tonnás kategóriában. Köszönhetően az új tervezésű hajtásrendszernek, mind hatékonyság, mind terhelhetőség szempontjából 15 százalékkal szárnyalja túl az előmodellt.

Optimális megoldás kitermelési munkákhoz, ugyanis vonóköteles kanálon kívül üzemeltethető markolókanállal is. Hasonlóan a típuscsalád más gépeihez, a HS 8200 is igen sokoldalú: mélyalapozásoknál használható például dinamikus tömörítéshez, de felszerelhető oszcillátorral vagy cölöpverővel is. Aknák építésekor a csörlök a maximális 35 tonnás húzóerővel használhatók még a negyedik kötélsonon is.



LIEBHERR-LTM 1650-8.1

ÚJ, GYORSAN ÖSSZESZERELHETŐ TORONYDARU: A 125 K

55 méteres gémkinyúlásával és 41,5 méteres legnagyobb horogmagasságával jelenleg a 125 K a piac legnagyobb gyors szerelésű toronydaruja. Az új modellt, melynek emelési kapacitása 7997 kg, a Liebherr kimondottan olyan építőipari feladatokhoz tervezte, mint például a közúti hidak, kereskedelmi vagy ipari létesítmények kivitelezése.

340 EC-B TORONYDARU AZ ÚJ EC-B FLAT-TOP CSALÁDBÓL

Új Flat-Top (oszlopcsúcs nélküli) darucsaládja részeként mutatja be a Liebherr a 340 EC-B típusú toronydarut. Az új széria nyolc tagjából hármat műanyag kötéllel szerel a gyártó. A 340 EC-B legnagyobb gémkinyúlása 78 m, maximális terhelhetősége 12 t, horogmagassága pedig legfeljebb 84,7 m lehet.

AZ INFRASTRUKTÚRA-ÉPÍTÉS KIRÁLYA: LIEBHERR A 922 RAIL LITRONIC KÖZÚTI-VASÚTI KOTRÓ

Az A 922 Rail Litronic közúti-vasúti kotró üzemkész tömege 20,4–23,4 tonna, motorjának teljesítménye pedig 163 lóerő. Legszembetűnőbb tulajdonsága, hogy egyaránt közlekedhet közúton és vasúti vágányokon, vagyis a különleges futóműmegoldásnak köszönhetően a kotró könnyen és gyorsan mozgatható. A vasúti meghajtórendszer az abroncsokat a sínhez szintezi, és a kotró a duplakerekek belső tagjait használva önerejéből közlekedhet a vasúti vágányokon.

A TERMELÉKENYSÉG ÚJ SZINTJE: LIEBHERR LH 30 M INDUSTRY LITRONIC ANYAGMOZGATÓ KOTRÓ

A 26,5–29,1 tonna tömegű, nagy teljesítményű LH 30 M Industry Litronic sokoldalúsága többek közt abból fakad, hogy anyagmozgató kapacitása bármely alkalmazásban maximálisan kihasználható. Köszönhetően a géphez optimalizált 190 lóerős teljesítménynek és a rendelkezésre álló magas nyomatéknak, a kotró nemcsak erős, de igen gyors mozgásokra is képes. A felépítmény forgatásáról gondoskodó zárt hidraulikus kör külön szivattyúval rendelkezik, ami így kizárólag a forgószerkezetet látja el hidraulikafolyadékkal. Ennélfogva folyamatosan a maximális szállítási teljesítmény áll rendelkezésre a felépítmény forgatásához, ez pedig páratlanul gyors mozgásokat és irányváltásokat tesz lehetővé.

ÉSZAK-AMERIKÁBAN IS BEMUTATKOZNAK A 8. GENERÁCIÓS DÓZEREK

A Liebherr az idei ConExpo kiállításra időzítette az új PR 736 dózermódellet bemutatóját, mely egyben a 8. generációs dózerek debütálását is jelenti a kontinensen. A gépkezelők kényelmét szolgáló számos funkcióval és földmunkákat támogató rendszerekkel ellátott, kiváló üzemeltetési tulajdonságokkal rendelkező 8. generációs PR 736 igazi mindenre, ha földmunkákról vagy bányászatról van szó. Az új dózert a Liebherr által nemrég kifejlesztett, 217 lóerős dízelmotorral szereli a gyártó.



▣ A ConExpón debütálnak a Hyundai CE új kotrói és homlokrakodói

A Hyundai CE Americas homlokrakodóinak és kotróinak teljes kínálata színre lép a Las Vegas-i ConExpón.

Bemutatkoznak többek közt új és továbbfejlesztett modellek, a Stage 5 normát teljesítő Performance Series család gépei, a Hyundai Intelligence Care márkanév alatt kínált új szolgáltatások, de két elektromos kompakt kotró teljes értékű, működő prototípusa is.

Emellett a Hyundai kiállít egy vadonatúj, 11,3 tonnás homlokrakodót, egy változattól függően 20–24 tonnás lánctalpas kotrót, egy 9 tonnás kompakt kotrót, egy 26 tonnás anyagmozgató gépet, illetve a HL975CVT homlokrakodó áttervezett, fokozatmentes CVT-váltóval szerelt verzióját.

Fontos szerephez jut a Hyundai CE és a Cummins közti együttműködés is, ugyanis a nemzetközi Stage V. emissziós normának való megfelelés jegyében a gépgyártó bevezeti homlokrakodóinak és kotróinak „Cummins Performance Series” családját.

Ezenkívül az érdeklődők megismerkedhetnek a Hyundai Intelligence Care technológiák széles választékával is, köztük a HX sorozatú kotrókhoz kínált új Hyundai Hi ASSIST (Hyundai Intelligence)

opcióval, amely a Trimble 3D gépvezérlő rendszert integrálja a kotrók gyári ellenőrzőműszereivel és kezelőszerveivel. Az új megoldásnak köszönhetően előre beállíthatók például a munkaterület különféle paraméterei, ami számos más előny mellett pontosabb földmunkákat eredményez.

Az új szolgáltatások sorából nem maradhat ki a Hyundai Hi CARE sem, melynek keretében olyan felületet hoztak létre, amin keresztül a forgalmazók szervizrészelei a távolból nyújthatnak támogatást ügyfeleik részére.

Az alacsony zajszintű és zéró károsanyag-kibocsátású modellek iránti igényre válaszul a Hyundai két elektromos kotróprototípust is elhoz Las Vegasba. Ezek közül a Hyundai elektromos hajtásláncán alapuló kompakt kotró prototípusa lesz megtalálható, és a kiállításon helyet kap a Cummins elektromos hajtással szerelt Hyundai R35E kompakt prototípusa is. Sok más kedvező tulajdonságuk mellett az elektromos kotrók alacsony zajszinttel és karbonemisszió nélkül üzemeltethetők. Figyelemre méltó, hogy a 3,5 tonnás gépet nyolc darab sorba kötött BM4.4E modullal szerelték, melyek összesen 35 kWh energiát biztosítanak.



HYUNDAI CE HL975



KOMATSU D155AX-8 LGP

A ConExpo kiállításon bemutatják a Komatsu legújabb Smart Construction megoldásait

A Komatsu America a ConExpón mutatja be forgalmazói és ügyfélkapcsolati megoldásait, illetve hogy miként lehet e megoldásokkal a digitalizációra építve kontrollálni a költségeket és határidőket. A bemutató részeként lép színre a Smart Construction legújabb változata, amely nem más, mint a cég digitális szolgáltatásokat és tanácsadást magába foglaló szolgáltatáscsomagja.

Ennek elsődleges célja a munkaterület digitalizálása, műszaki jellegű támogatás biztosítása a vásárlók számára, illetve más ügyféligények kielégítése. E cél megvalósítása érdekében a Komatsu többek közt drónokra és 3D modellekre támaszkodik, melyeket beépítettek a cég intelligens gépvezérléssel kapcsolatos ajánlataiba.

Ezen túlmenően a standon az érdeklődők megismerkedhetnek a MyKomatsu szolgáltatással, valamint a cég üzleti megoldásokra szakosodott részlege, a Komatsu Financial ajánlataival, többek közt a képzések és az újraértékesítés területén.

Ami a jelenlegi és új gépeket illeti, a kiállításon megtekinthetők lesznek a D51i-24, D61i-24 és D155AX-8 LGP dózerek, a PC238USLC-11, PC210LCi-11, PC290LCi-11, PC360LCi-121, PC490LCi-11 és PC1250-11 kotrók, a HM400-5 és HD605-8 dömperek, a WA320-8, WA480-8 és WA500-8 homlokrakodók, illetve a GD655-7 gréder.

Sőt a Komatsu két ismeretterjesztő szemináriummal is készül. Ezek közül az első a művezetők és bányauzem-vezetők érdeklődésére tart számot, témáját tekintve pedig a legjobb iparági gyakorlatokon keresztül igyekszik bemutatni, miként üzemeltethetők a lehető leghatékonyabban a különféle gépek. A másik szeminárium az önvezető szállítási témakörét veszi górcső alá, megvizsgálva a külszíni bányászatban e téren szerzett tapasztalatokat, illetve hogy ezek segítségével miként ültethetők át az önvezető szállítási technológiák a gyakorlatba különféle alkalmazásokban.



▣ Több mint 30 eszközzel érkezik a ConExpo kiállításra a Cat

A „Your Work Matters” mottó jegyében a Caterpillar több mint 30 géppel – köztük kilenc újdonsággal a dózer, kotró, csuklósdömper és kotró-rakodó termékkategóriákban – érkezik a ConExpo vásárra.

ÚJ VASAK

Az amerikai premierek sorában ott lesz a Cat D3 dózer, a 420XE kotró-rakodó, a 150 AWD gréder, a 725-ös csuklósdömper, valamint öt új gumikerekes, kicsi, közepes és nagy kotró M318, 313 GC, 315, 325 és 395 típusjel alatt.

Az alábbiakban a főbb attrakciókkal kapcsolatos fontos tudnivalókat foglaltuk össze röviden.

Cat 420XE kotró-rakodó: A kezelők kényelme érdekében a Cat immár ülésre helyezett kezelőszerveket kínál, ezenkívül az elektronikus vezérlés tényleges párhuzamos emelést tesz lehetővé. További újdonság az IT gyors csatolórendszer, ami tovább rövidíti az eszközcsere idejét.

Cat 150 AWD gréder: A gépet ECO módban akár 10 százalékkal kedvezőbb fogyasztás jellemzi. Az új, árboc nélküli 3D Cat Grade vezérlőrendszer GNSS vevőegységei egyszerűen a vázra vannak erősítve, így a 3D GNSS rendszer használata közben csökken a vevők, az árboc, illetve a gép sérülésének kockázata. Gyártói információk szerint a 3D Grade rendszer kezdetben a 140-es, 150-es és 160-as gréderek joystickkel felszerelt változatain lesz elérhető.

Cat 725 csuklósdömper: Az új fülke funkciói közt megtalálható a billentési segéd, az automatikus retarder vezérlés, illetve a továbbfejlesztett

automatikus kipörgésgátló. A Cat állítása szerint a jármű sebessége 9 százalékkal nőtt emelkedőkön, mialatt gyorsulása 8 százalékkal, termelékenysége pedig 7 százalékkal jobb az elődmodellel összemérve.

Cat M318 gumikerekes kotró: A Cat Grade, E-Fence és Payload opcióknak köszönhetően mintegy 45 százalékkal nőtt a hatékonyság, míg a hosszabb szervizperiódusok révén 10 százalékkal csökkentek a karbantartási költségek.

Cat 325 kotró: A motortecnológiát és a vezérlőrendszert érintő fejlesztések nyomán akár 25 százalékkal alacsonyabb fogyasztás vált lehetségessé, a kitöltött szervizperiódusok hatásaként pedig akár 20 százalékkal csökkenthetők a karbantartási költségek.

Cat 395 kotró: Az alapfelszereltség része lett a Cat Payload rendszer, így minden műszak végén kiértékelhető a termelés.

TECHNOLÓGIA

Az érdeklődőknek először lesz alkalmuk működés közben megtekinteni a továbbfejlesztett Cat Command távvezérlést, melynek új munkállomása lehetővé teszi több, Command Vision rendszerrel felszerelt eszköz egyidejű irányítását. Debütál majd egy hordozható konzol is, mellyel akár közvetlen közelről irányíthatók a gépek. A Command for Compaction rendszer automatizálja a tömörítés folyamatát, emellett az egyenletes és pontos átfedések, a kiegyensúlyozott sebesség és a hengerjártok pontos számon tartása révén 60 százalékkal növeli a hatékonyságot.



CAT 150 GRÉDER



VOLVO P5170B

Volvo: termelékenység és ügyféltámogatás

A jelen és a jövő megoldásait felvonultató Volvo CE-standon bemutatkozik a vállalat piacvezető termékpalettája és szolgáltatásai. Ennek keretében az érdeklődők a termelékenységet és a rendelkezésre állást javító szolgáltatások mellett több mint 30 géppel ismerkedhetnek meg, melyek közül több most lép első ízben színre a világon vagy a régióban.

Amellett, hogy tükrözi a gyártó elkötelezettségét a piacon egyedülálló rendelkezésre állás biztosítása iránt, a Volvo cégcsoport ConExpo-standon megjelenő termékei átfogó megoldásokat kínálnak az építőipar számára. A Volvo CE testvérvállalataiként képviselteti magát a Volvo Penta, a Volvo Trucks és a Volvo Financial Services is a legújabb motorral, tehergépkocsival, illetve pénzügyi ajánlatokkal. Hozzájuk hasonlóan jelen lesznek a kiállításon a Volvo CE alá tartozó Terex Trucks és SDLG márkák is.

A legnagyobb érdeklődésre számot tartó gépek közül a standon egyformán kulcsszerepet kapnak a Volvo kínálatának legkisebb és legnagyobb modelljei. A skála egyik végén a látogatók testközelből is megismerkedhetnek a Volvo CE kompakt elektromos gépeivel, az L25H ra-

kodóval, valamint az ECR25 kotróval. Méretével kiemelkedik majd az attrakciók közül egy igazi nagyvas, az EC950F lánctalpas kotró, amely a gyártó legnagyobb kotrómodelljeként immár minden piacon kapható. Mellette szintén tekintélyes méreteivel hívja fel magára a figyelmet a merev vázas R100E dömper, amely az EC950F-hez hasonlóan páratlan teljesítményével és stabilitásával eszményi megoldás bányászati alkalmazásokhoz és nagy tömegű földmunkákhoz.

Komoly erővel vonulnak fel a Volvo kotrói, melyek a standon elől középen kapnak helyet. Tiszteletét teszi többek közt az új EC300E hibridkotró, amely egyszerű, mégis zseniális Volvo hibrid technológiájával Észak-Amerikában is megvásárolható.

Az útépítő gépek közül a Volvo bemutatja a 2,5 méteres osztály lánctalpas P5110B és gumikerekes P5170B finisereit, melyek a jól bevált technológiákat egyszerű irányíthatósággal ötvözik.

Szintén figyelemre méltó, hogy kanalktól gyorscsatolókon és villákon át bontókalapácsokig több mint 30-féle szerelék látható majd a különféle gépeken szerte a Volvo standján, melyek a sokoldalúságot és a kiemelkedő teljesítményt hivatottak szemléltetni. ■

Növekedés, hatékonyság, ügyféltámogatás

Az UNICUM Kft. sikeres évet tudhat maga mögött, közel 50%-kal növelte bevételét 2019-ben. 2020-ban pedig új telephelyet nyitnak Sós-kúton, és új termékekkel bővítik palettájukat. Erről beszélgettünk Soós Attilával, a cég tulajdonos ügyvezetőjével.



MAÉP: Minek köszönhető ez a dinamikus fejlődés 2019-ben?

Sikerünket két dolognak tudjuk be. Az első, hogy termékeinket úgy választottuk ki, hogy mindegyik a saját kategóriájában magas műszaki értéket képviseljen és üzembiztonságot nyújtson a vásárlóknak. Termékeink közül a legkeresettebbek a YANMAR minikotrók.

A második, cégünk filozófiája az, hogy az ügyfél az első! Az elmúlt 18 évben nagyon sok ügyfél szavazott bizalmat nekünk és kialakult egy törzsvásárlói kör. Ezek a vevők az építőipar különböző szegmenseiben dolgoznak, nekünk „csak” az a feladatunk, hogy jó gépekkel lássuk el őket. Az igények felmérését követően mindig megtaláljuk a legalkalmasabb gépet partnereink számára.

A tavalyi és az azt megelőző két évben átrendezés történt a piacon. 2015-ben sikerült a

piac 52%-át uralni a minikotrós piacnak, a tavalyi évben „csak” 30% körül alakult a részesedésünk. Ez a teljesítmény 138 db kotrógép átadását jelentti, ami az eddigi legnagyobb értékesítési volumen e termékből a cég életében. A gumilánccos kotrógépek mellett a YANMAR gumike-rekes kotrók, homlokrakodók és minidömperek eladása is kiemelkedő volt. A többi általunk kínált termékből – az AMMANN úthengerekből, a THWAITES minidömperekből és SKYJACK személyemelőkől – is jól teljesítettünk.

MAÉP: Az előbb piaci átrendezésre utalt, konkrétan mire gondol?

A kelet-európai piacon több ország, köztük Magyarország is jól teljesít. Az építőipari beruházások nőnek, megjelentek újabb befektetők, illetve a gazdasági stabilitás miatt is jók a kilátások. Az elmúlt 3 évben a minikotrók piaca közel





duplájára nőtt. Megjelentek újabb vevők, megjelentek újabb versenytársak, vagy már a piacon lévő konkurensok is felismerték, hogy érdemes belépni a minikotrószegmensre. Mindenki tudja, hogy nálunk is leáldozóban vannak a kotró-rakodók és a kompakt rakodók, helyettük jönnek a minikotrók, minidömperek és minirakodók. Mindezek miatt az új vállalkozók közül is sokan már az első gép megvásárlásánál minikotróban gondolkodnak. A tapasztalat hiánya, esetleg a szűkösebb anyagi lehetőségek miatt nagyon megnőtt azon konkurensok forgalma, akik olcsó és kevésbé magas műszaki tartalommal értékesítenek gépet a piacon. A mi ügyfélkörünk is nő, de nincs olyan mértékű gyarapodás, mint amilyen általában a piacon tapasztalható.

MAÉP: Ez milyen hatással van a cég jövőjére? Nyilvánvalóan van válaszuk erre a helyzetre.

Hiszünk abban, hogy akikkel már kapcsolatba kerültünk, elégedetten távoznak tőlünk. Továbbra is ezen a kijelölt úton haladunk. Cégünk előnye jelenleg a hátránya is egyben. Mi vagyunk a legkisebb olyan cég a piacon, amelyik ilyen széles termékkörrel kínál gépeket relatíve alacsony létszámmal. A „családias” szerkezet lehetőséget teremt a problémák gyors kezelésére, a gyors kiszolgálásra és az elérhető árak fenntartására. Hátránya, hogy nem vagyunk jelen mindenhol. Látjuk, hogy a piaci részesedésünk szűkülését nehéz megállítani. Minél nagyobb lesz a piac, annál nagyobb lesz a konkurencia. Mi a profi ügyfélkezelésre koncentrálnunk továbbra is.

Jelenleg 4 külsős cég dolgozik velünk a szervizfeladatok ellátásának zökkenőmentes elvégzése érdekében, Szombathelyen, Érden, Nyíregyházán, Békésen és Kalocsán vannak szervizpontjaink. Értékesítési pontjaink Szombathelyen, Érden, Nyíregyházán és Kalocsán vannak. Mindezek mellett az év elején vásároltunk egy saját telephelyet Sós-kúton az ipari parkban. Itt szeretnénk saját szervizt indítani, illetve a lehetőségeinkhez mérten bemutatni teljes kínálatunkat. A létszám bővítése is szerepel a tervben, de ez az, ami a legkevésbé rajtunk múlik. A munkaerő hiánya minket is rosszul érint.

MAÉP: Mire számít a sós-kúti telephely megnyitását követően?

Látszik, hogy az építőipari beruházások nagy része Budapesten és környékén zajlik, illetve nagyon sok olyan építőipari cég központja van Budapesten, amelyik jelentős munkákat végez vidéken. Telephelyünk távolsága versenyhátrányt okozott. Ezzel a közelebbi telephellyel ezt a problémát megszüntetjük. A telephelyen egy kisebb bérgépparkot is felállítunk, hogy leendő ügyfeleink kipróbálhassák gépeinket.

A sós-kúti telephely megnyitásával egy időben 2 új termékkel jelenünk meg a piacon. Először is a kanadai SKYJACK személyemelővel, amelyekből már több gépet is értékesítettünk az elmúlt 2 évben. A gyártó oszlopos, ollós, karos és teleszkópos emelőket gyárt 19 kivitelben.

A második új termékcsaládunk a YANMAR mezőgazdasági gépei. Ezekből a kis traktorokat



VIO26





érdemes kiemelni. A gyártó 22 és 60 LE-s traktorai 5 méretben, bukókeretes vagy kabinos kivitelben rendelhetők.

MAÉP: Hogyan tervezik ezeket a termékeket bevezetni a piacra? Korábban például a mezőgazdasági piacon nem volt jelen az UNICUM Kft.

Tudjuk, hogy a jelenleg megcélzott szegmensekben is széles körű kínálat van a magyar

piacon, de az általunk kiválasztott gépek minden műszaki elvárást képesek teljesíteni. Ugyanazon az úton kívánunk eljutni a vásárlókhöz, mint a YANMAR kotrókkal korábban. Lépésről lépésre fogunk haladni, és bízunk abban, hogy egyre több olyan céggel kerülünk kapcsolatba, akik ilyen eszközöket üzemeltetnek vagy üzemeltetnének.

A személyemelő gépes piacon a bérbeadás fontos, ezért ezt is tervezzük elindítani. Könnyebb lesz ezek után az értékesítés is, hiszen így lehetőséget kínálunk leendő vásárlóinknak arra, hogy kipróbálják a gépeket. A sóskúti telephely erre is alkalmas lesz.

A traktorokkal egy kicsit más a helyzet. Szeretnénk jobban megismerni a piacot, Még nem látjuk részleteiben a piac sajátosságait. Természetesen több gépet fogunk raktáron tartani, hogy a gyors kiszolgálást itt is tudjuk biztosítani.

MAÉP: Van-e bármilyen egyéb újdonság erre az évre?

Igen, szeretnénk egyre több saját rendezvényt tartani a sóskúti telephelyen. A hétvégéket arra szánjuk, hogy egy-egy terméket jobban bemutathassuk vevőinknek. Pénteken, esetleg szombaton nyílt napokat szervezünk, ahol a kiemelt termékeket ki lehet próbálni és egyedi kedvezményekkel megvásárolni. Nagyon jó kapcsolatot ápolunk a Merkantil Bankkal, velük egész évben egyedi konstrukciókat tudunk kínálni. Így a vásárlók nem csak jó gépeket, hanem jó finanszírozást is kaphatnak. (x)



A lakáspiac

-az építőipar szemszögéből

Az ÉVOSZ helyzetelemzése és javaslatai

A 2001–2009. években a lakásépítések, kivitelezések szempontjából mértékadó adó- és járulékszabályok nem voltak kedvezőbbek a jelenleginél, és a foglalkoztatásra vonatkozó szabályok sem, mégis 35–40 ezer új lakóingatlan épült évente. Sem az építéssel járó adminisztratív feladat, sem pedig az építési szabályok nem voltak egyszerűbbek.

A 2001–2009. években az állam és az önkormányzatok nagyobb aktivitást mutattak ingatlanok, területek előkészítésében és lakáscélú átadásában, közösségi közműfejlesztésekben. A jelzett korábbi időszakban volt komplex lakás-gazdálkodási program, kormányzati önálló hivatal is foglalkozott koordinált módon a témával.

A lakásépítésknél a bizalomvesztést és az anyagi problémák kezdetét a devizában történt hitelfelvételek, a „devizasokk” indította el, a gazdasági recesszió pedig ráerősített.

A recesszió előtti lakáspiaci ciklusban kissé leegyszerűsítve azt mondhatjuk, hogy a magán- és a vállalkozói lakásépítés aránya 60–40%-ban

**A LAKÁSÉPÍTÉSEKNÉL
A BIZALOMVESZTÉST
ÉS AZ ANYAGI
PROBLÉMÁK KEZDETÉT
A DEVIZÁBAN TÖRTÉNT
HITELFELVÉTELEK,
A „DEVIZASOKK”
INDÍTOTTA EL, A
GAZDASÁGI RECESSZIÓ
PEDIG RÁERŐSÍTETT.**





oszlott meg a magán-lakásépítés javára, ahol a megrendelő közvetlenül az építőipartól rendelte az új építésű lakóingatlant. Kevésbé nyomta rá a bélyegét a jelenlegihez képest az ingatlanfejlesztők piaci érdekeltsége, eredményelvárásai.

2007–2014 között a **lakásépítő cégek a piacuk több mint 70%-át elveszítették**, a recesszió végére csak minden ötödik lakásépítő cég maradt meg a piacon. A recessziót túlélő lakásépítők 2014–2019 között (6 év alatt) csaknem megháromszorozták a kapacitásukat, és 2019. év végén 19-20 ezer új lakás átadása sem kizárt. A recesszió éveiben a lakásvagyon értékének, műszaki színvonalának fenntartását, a lakhatási életmi-

A HÁTTÉRIPARI TERMÉKEK BESZERZÉSÉNÉL A TERMÉKEK 95%-ÁNÁL A KIVITELEZŐ ÉPÍTŐIPAR NEM TUD KÖZVETLENÜL A GYÁRTÓTÓL VÁSÁROLNI.

nőség javítását célzó lakásépítés/lakásfelújításhoz képest mintegy **150 ezer új lakóingatlan** kevesebb épült, és **egy milliárd lakással kevesebb került felújításra.**

A lakásépítés piaci kockázatai minden szereplő számára lényegesen kisebbek voltak az előző időszakban (árváltozások, kivitelezői kapacitások rendelkezésre állása stb.). Az építőipar országos átlagot tekintve 2019. évben bruttó 400 000 Ft/m² áron megoldja a lakásépítéseket teljes felszereltséggel. Mégis pl. Budapesten 1 000 000 Ft/m² árral találkozunk. A különbség a telekár, a közműfejlesztés, az ingatlanfejlesztők, beruházók költsége és eredményelvárása. Az építőipar közvetlen lakossági megrendelésre történő kivitelezése esetén



25-30%-kal olcsóbb négyzetméterárak jönnek ki, mint ha ingatlanfejlesztőtől vásárol a vevő. Az ingatlanfejlesztők részéről azonban sokrétű kiszolgálásban részesül.

Az építési telkek elérhetősége nehezekebb, különös tekintettel Budapestre és agglomerációs övezetére. Itt lehetne feladata, közreműködői szerepe a települési önkormányzatoknak és az állami tulajdonnak, miszerint pl. bérlet-készítés célra „átadhatnak” ilyen ingatlanokat, ahol a „telek ára” a hosszú időszoron, a bérleti időszakban térül meg. A köz- és magánszféra jobb együttműködése átlátható módon szükségszerű.

Az összes építőipari építés-szerelési tevékenységen belül Németországban a „lakásügy” 37%-os nagyságrendet jelentett, az EU 28 országában 36%-ot, Magyarországon ez az arány 18% értékben várható a 2020. évben.

Tíz évvel ezelőtt alapvetően másmilyen építőanyagokat, szigetelő anyagokat, szerelvényeket és egyéb termékeket használt az építőipar, mint jelenleg. Energetikai, környezettudatossági, lakhatási, kényelmi, „okosotthon” szempontokból mások az elvárások, a projekt tartalmak. Másmilyen lakóingatlanokat építünk, mint a recesszió előtti években.

A hazai építőipari alapanyag-beszerezési problémákat az építőipar alapvetően a környező országokból importtal kiegészíti, megoldja. Ennek a folyamatnak azonban pótlólagos költség- és időigénye van. A háttérpári termékek beszerzésénél a termékek 95%-ánál a kivitelező épí-

tőipar nem tud közvetlenül a gyártótól vásárolni. Kereskedőláncok kötik le kapacitásleköltési szerződésekkel a termékeket, 2-3 kereskedői lánc-áttétel sem ritka, hogy a kivitelező hozzájusson a beépítendő anyagokhoz, szerelvényekhez. Ezt a „magyaros” helyzetet érdemes lenne alaposan kiértékelni, elemezni.

ENERGETIKAI, KÖRNYEZET- TUDATOSSÁGI, LAKHATÁSI, KÉNYELMI, „OKOSOTTHON” SZEMPONTOKBÓL MÁSOK AZ ELVÁRÁSOK, A PROJEKT TARTALMAK.

Jelenleg 35-40 ezer lakás megépítéséhez **nem áll rendelkezésre elegendő lakásépítési kivitelezői kapacitás.** Azonban az építőipar a **fizetőképes lakáskereslet irányába tud fordulni.** Magasépítési, épületépítési kapacitás rendelkezésre áll, csak ezen alágazat a számára üzletileg





nagyobb lehetőséget biztosító, kisebb kockázatot jelentő létesítményeket részesíti előnyben, mint az ipari létesítmények, logisztikai központok, az építési-közbeszerzési piac létesítményei.

JELENLEG MINTEGY 35-40 EZER ÚJ LAKÁS VAN KIVITELEZÉS ALATT. A FELÚJÍTOTT LAKÁSOK ÉVES SZÁMA 2018. ÉVHEZ VISZONYÍTVÁ ÉRDEMLEGESEN NEM BŐVÜL.

Jelenleg mintegy 35-40 ezer új lakás van kivitelezés alatt. A felújított lakások éves száma 2018. évhez viszonyítva érdemlegesen nem bővül.

Ma Magyarországon a lakásgazdálkodásnak elsődlegesen nem szabályozási kérdések szabnak korlátot, hanem koordinációs, együttműködési és forráshiány.

Napjainkra Magyarországon is jelentkezik az Európában tapasztalható „lakhatási krízis”.

Ennek magyaros változata, a lakásvagyon műszaki állagának gyors romlása, öregedése, ahol a tulajdonos nem költ megfelelően a lakásfelújításra, a lakhatás minőségére. A keresletet figyelembe véve, a növekvő új lakásszám ellenére sem épül elegendő új lakás és az elkészülteket sem a rászorulóknak veszik meg jellemzően, hanem a befektetési célú vásárlások a meghatározók. 2018. évben a Budapesten megvásárolt új építésű lakások 65%-át befektetési céllal vették meg.

A lakosság közvetlen megrendelésére készülő lakásépítéseknel és lakóingatlan-felújításoknál tapasztalható a legmagasabb szintű **fekete foglalkoztatás**, amit elsődlegesen az írásos szerződések nélküli munkavégzés nagy száma tesz lehetővé. Ez a jelenség rontja a tisztességes vállalkozók versenyhelyzetét, ami mindenképp változtatásokat sürget a lakásfelújítás területén, másrészt nagy kockázatot hordoz magában a megrendelő és kivitelező számára egyaránt.

Az ÉVOSZ számításai szerint 2019. évben is jelentős értékű volt az a lakásfelújítás, amit szóbeli megállapodás mentén kiviteleztek. Ennek a kivitelezői szolgáltatási áfatartalmát – amit az ÉVOSZ 80 milliárd Ft-ra becsül 2019. évre – az állami költségvetés nem látja, elesik tőle.

Ahhoz, hogy 2020–2021. években a lakásépítés, a lakásfelújítás lendülete ne törjön meg, hosszú távon pedig bővülő trendet mutasson, az ÉVOSZ is javaslatokat ajánl a kormányzat és a további szereplők figyelmébe.

JAVASLATOK

1 Országosan az átlagos új építésű lakás nagyságát 100 m²-nek tekintve, forgalmi adó nélkül 350 ezer Ft/m² árat alapul véve 2020. évben 35 millió Ft/lakásához 27%-os áfa esetén 9,45 millió Ft, 5%-os áfa esetén 1,75 millió Ft adódik hozzá. **Javasoljuk, hogy valamennyi új építésű lakásnál – függetlenül az építési engedély/bejelentés megszerzésének időpontjától és a megvalósítás mikéntjétől – maximum 7,7 millió Ft áfa-visszaigénylésre, támogatásra legyen lehetőség.** Ezt a lehetőséget a jelenlegi maximum 5 millió Ft áfa-visszaigénylési feltételeknek való megfelelés esetén lehessen megtenni azzal kiegészítve, hogy a visszaigénylő **életvitelszerű, állandó lakhatását kell, hogy szolgálja.** A visszaélések elkerülése érdekében a visszaigénylést 10 éven belül a feltételeknek megfelelő lakástulajdonos csak egyszer kérhetné.

2 A meglévő lakásvagyon felújításánál meghatározó az energiatakarékos létesítménykialakítás. A nemzeti épületenergetikai és klímavédelmi kormányprogram jó kiindulópont ahhoz, hogy **átfogó lakásgazdálkodási program keretén belül lakásfelújítási részprogram készüljön.** Ennek a forrásszükségletei ismertek, **kialakításra vár a költségterhek ösztönzőbb megosztása a költségvetés és a lakástulajdonosi kör között a családi otthonteremtési kedvezményben nem részesülő lakossági körben is.**

3 Javasoljuk, hogy rendezett költségvetési kapcsolatokkal működő vállalkozásoknál **a munkaadó adó- és járulékmentesen adhasson új építésű lakásnál egy munkavállalójának egy alkalommal max. 6 millió forint munkáltatói hitelt/vissza nem térítendő támogatást, felújításnál pedig maximum 3 millió forint összeget.**

4 Javasoljuk a lakóingatlan-felújításoknál a felújítási áfaérték 50%-ának – maximum 3 millió Ft nagyságrendig – számla alapján való visszaigényelhetőségét a kistélepüléseken működő vissza-

tértítés mintájára. Feltételeit úgy kell meghatározni, hogy az visszaélésekre ne adjon lehetőséget.

5 Javasoljuk az **energiatakarékos városrész-rehabilitációs programok modernizálását,** ahol a meglévő lakások korszerűsítése, az újak megépítése együtt szerepel a városrész további energiafaló létesítményeinek, energiahálózatainak a rekonstrukciójával.

6 A meglévő lakásvagyon meghatározó részét képező panellakások lakásmi-nőségének javítása érdekében indokolt **kidolgozni és el kell indítani egy hosszú távú „Panelprogramot”,** ami megoldást kínál többek között a felújításhoz szükséges finanszírozásra és átmeneti lakhatásra a felújítás idejére.

7 Sokat javítana a kiszámítható megrendelő felelősségének erősítéséhez a **lakásszövetkezetek, a társasházi tulajdonosi közösségek működésének újraszabályozása, jogállásuk modernizálása.**

8 A települési önkormányzatok és a magánszektor (ingatlanfejlesztők, kereskedelmi bankok) együttműködésében szorgalmazzuk ingatlanalapok létrehozását, melynek üzleti keretében valósulhatnak meg lakóingatlan-fejlesztések.

9 Javasoljuk az állami, a fővárosi és további **önkormányzati bérlakásprogram előkészítését és elindítását,** ahol az üzemeltetés, a közös költségek és a bérleti díjak megállapítása állami-önkormányzati hatáskörben, kontroll alatt van.

10 **Iparosított lakásépítési és felújítási technológiák kifejlesztésére és gyártására irányuló innovációs pályázat kiírását** javasoljuk az építésgazdaság területén működő vállalkozások részére. ■

Évtizedes álmok

Budapesti közlekedési fejlesztések



Február elsejével új intézmény, a Budapest Fejlesztési Központ hangolja össze a fővárosi és agglomerációs közlekedési fejlesztések tervezését és megvalósítását. Összeállításunkban végignéztük, milyen projektek várnak a budapestiekre a következő években.

A CSEPELI-RÁCKEVEI HÉV BEVEZETÉSE A KÁLVIN TÉRIG

Kevesen tudják, hogy a ráckevei HÉV volt az első helyi érdekű vasúti vonal (HÉV), ennek építését 1882-ben határozták el, útvonala a Közvágóhídtól Soroksárig tartott. A vonal a mai H6-os ráckevei HÉV első szakaszaként nyílt meg az 1880-as évek végén. Nem volt azonban egyértelmű a belső végállomás helye. Már akkor felmerült, sőt az átadáskor ígéretként el is hangzott, hogy a vonalszakasz belső végállomása a Kálvin térre kerül majd. A tervek aztán a fiókban maradtak, és az sem segített a megvalósításban, hogy az idők során hol az állam, hol a főváros működésében állt a vonal.

2018-ban született kormánydöntés arról, hogy a következő uniós ciklusban rendelkezésre álló közösségi forrásoknál elsőbbséget élvez a két déli HÉV fejlesztése. A ráckevei HÉV fejlesztésére ugyanis nem történt semmi a területen bekövetkezett lakosságszám-robbanás ellenére sem – Szigetszentmiklós térségében 30 százalékkal nőtt a lakosság az elmúlt másfél évtizedben –, a HÉV továbbra is lassú és kényelmetlen, a kocsik ötvenévesek. Ezenkívül a többi HÉV- és vasútvonallal, sőt a villamosok nagy részével ellentétben nincs metrókapcsolata.

A projekt tehát a H6-os és a H7-es HÉV-vonalak teljes felújítása, valamint ezek meghosszabbítása a Kálvin térig. Ez a gyakorlatban azt jelenti, hogy a Könyves Kálmán körüttől délre a két vonal összeér, majd bebuknak a föld alá. Lesz föld alatti megálló a Müpa mellett a Közvágóhídnál, a Boráros térnél és a Kálvin téren.

Az új vonalvezetés tehát kiszabadítja a millenniumi városnegyedet a HÉV-sínek szorításából, és így egy új gyalogos korzó is létrejöhét a Müpától egészen a Boráros térig. A szakemberek szerint a reális időtáv hét-tíz év a megvalósulásra.

A két dél-pesti vonal mellett a szentendrei H5-ös felújítása is a tervek között van, a három említett vonalon futó öreg keletnémet kocsik cseréjével együtt. A távoli terv az, hogy a vonalak végül a belváros alatt egyesülnek, ezt nevezik az ötös metró koncepciójának.

A LISZT FERENC REPÜLŐTÉR 2-ES ÉS LEENDŐ 3-AS TERMINÁLJÁNAK BEKAPCSOLÁSA A VASÚTI HÁLÓZATBA

A repülőtéri vasút megvalósítása évtizedek óta húzódik. Számos elképzelés született annak megoldására, hogyan lehetne vasúton is elérni Ferihegyet. Többek között az is az elképzelések között szerepelt, hogy a 3-as metró egyik végállomása ott legyen. A Határ úti állomás eleve úgy épült meg, hogy onnan a vonalat bármikor



tovább lehessen vinni Ferihegy irányába, a mostani kőbánya-kispesti végállomás eredetileg csak egy szárnyvonal lett volna.

A vasúti összeköttetésre is számos terv látott már napvilágot. A 2000-es évek elején napirenden volt „Ferihegy expressz” nevű terv szerint a Nyugati pályaudvartól vezetett volna zárt pályán a reptérre úgy, hogy a Nyugatiból kifutó szerelvények a Rákosrendező után jobbra rákanyarodtak volna a körvasútra, majd Rákos vasútállomás után hagyták volna el a meglévő pályát.

A tervet 2004-ben az akkori kormány elvetette, a magas – akkori áron 20 milliárd forint körülire becsült – költségek miatt. Ekkor került előtérbe a Kőbánya-Kispest–Vecsés vonal, vagyis a Ceglédre futó vasúti fővonal. Ebből végül a vasúti megálló és a hozzá tartozó felüljáró Ferihegy1-re 2007-re megépült, igaz, hogy azóta fölöslegessé vált, mert az 1-es terminált a repülőtér 2012-ben bezárta.

A mostani elképzelések előkészítése is évek óta zajlik. A megvalósíthatósági tanulmány már 2016-ban elkészült, amelyet még abban az évben jóvá is hagytak. Ennek értelmében Kőbánya-Kispest után indulna egy leágazás a Ceglédre tartó vasútvonalon, amely a repülőtér alatt haladna el. Ott állomást építenek majd, és a kitérő Monornál kapcsolódhat be ismét a fővonal pályájába.

Ennek előnye, hogy a repülőtér nemcsak a fővárosból lenne elérhető, hanem be tudna kap-





csolódni az országos vasúti közlekedésbe is. Emellett a kapacitáshiányokkal küzdő fővonal is lélegzethez jutna.

Jó hír, hogy a tervek elkészültek és a megvalósításhoz szükséges engedélyek is rendelkezésre állnak. A beruházás a 2021 és 2027 közötti EU-s költségvetési ciklusban erre a célra rendelkezésre álló közlekedésfejlesztési forrásokból valósulhat meg.

FŐVÁROSI VASÚTVONALAK FEJLESZTÉSE

Nemcsak a repülőtér közlekedésében kulcskérdés a vasúti elérhetőségek javítása, hanem az egész főváros esetében is. A főváros útjain ugyanis egyre több az autó, amelyek kétharmada az agglomerációból érkezik a városba. Ha a fővárost és az agglomerációt nézzük, az arány

az autót és a tömegközlekedést használók között majdnem fordított. Vagyis míg Budapesten 10-ből 6-an a tömegközlekedést használják, addig 10-ből hét az agglomerációból a városba érkező az autót választja, mert számára a hosszú dugóban állással együtt is az a közlekedési mód az egyszerűbb.

A cél, hogy az agglomerációból a városba utazók közül is egyre többen válasszák a tömegközlekedést, elsősorban a vasutat. Ehhez viszont fejleszteni kell a fővárosban futó vasútvonalakat. „A vasútnak a budapesti tömegközlekedés szerves részévé kell válnia, ahogy ezt Béctől Moszkváig, Barcelonától Stockholmig látjuk. A vasút Budapest közlekedésének és városfejlesztésének legnagyobb tartaléka (...), a pályaudvarok lerobbantak, számos városrészben hiányoznak a megállók és városi kapcsolatok (...). Óriási a fejlesztési potenciál e téren” – írta Vitézy Dávid, az újonnan létrehozott Budapest Fejlesztési Központ vezérigazgatója a programját bemutató Facebook-bejegyzésében.

A vasút bekapcsolása Budapest vérkeringésébe tehát nemcsak a pálya felújításával, hanem új megállók építésével is történik. Három új megállóhelyről is szó van, amely a fővárost délről átkaroló ún. déli körvasúton helyezkedne el.

ÚJ VASÚTI MEGÁLLÓT KAP ÚJPALOTA IS

A MÁV is épít új vasúti megállót. A társaság saját forrásból létesít – egyelőre kísérleti jelleggel – Újpalotánál megállóhelyet a külső körvasúton, 350 méterre a 7-es buszcsalád Molnár Viktor utcai megállóhelyétől.

Itt az ún. „bal parti körvasúton” a Budapest–Hatvan vasútvonalról Újpesten át Piliscsabára utazók szállhatnak majd le és fel a vonatokra. A MÁV az utasigényeket felmérve bizakodó, és további megállóhelyek kialakítását is tervezi a vonalon.

ORSZÁGOS FEJLESZTÉSEK

Nemcsak a fővárosban lesznek nagy volumenű közlekedési fejlesztések az elkövetkező években. Folytatódik országosan a vasútvonalak megújítása. Így tervben van a Debrecen–Nyíregyháza vonalszakasz, a Hatvan–Füzesabony vonalszakasz és az Újszász, Gyöngyös, Eger felé tartó kapcsolódó vonalak fejlesztése is.

Tavaly november óta zajlanak a munkálatok az észak-balatoni vasútvonal Szabadbattyán és Balatonfüred közötti szakaszán. Az 55 kilométer hosszú pályaszakasz villamosítása befejeztével 2021 áprilisában indulhatnak el az első villany mozdonyok, ezzel párhuzamosan pedig négy település – Polgárdi, Balatonkenese, Balatonfűzfő és Alsóörs – állomásának korszerűsítése is megtörténik.

Az autópályák és gyorsforgalmi utak építése sem áll le idén. Nyáron átadják az M4-es román országhatárig vezető harminc kilométeres szakaszát, jövő év végéig pedig elkészül az M30-as autópálya Miskolctól a szlovák határig vezető hatvan kilométeres szakasza.

Emellett 2020-ban elkészül az M85-ös autópálya építése Csorna és Sopron között, befejeződik az M3-asról Egerig vezető sztráda építése, és Zalaegerszeg és az M7-es autópálya közelében az M76-os autópálynak is új szakaszai épülnek meg.

Lassan az utolsó simításokhoz érnek a szakemberek az új komáromi Duna-hídnál. A híd építése a műszaki átadás-átvételi eljárás lezárásával idén május végére fejeződik be, a forgalom várhatóan június elejével indulhat el az átkelőn.

Az egyik az Infoparknál, az épülő MOL-székház mellett – Nádorkert névvel –, amellyel Bel-Buda vasúti kapcsolata javulna ugrásszerűen.

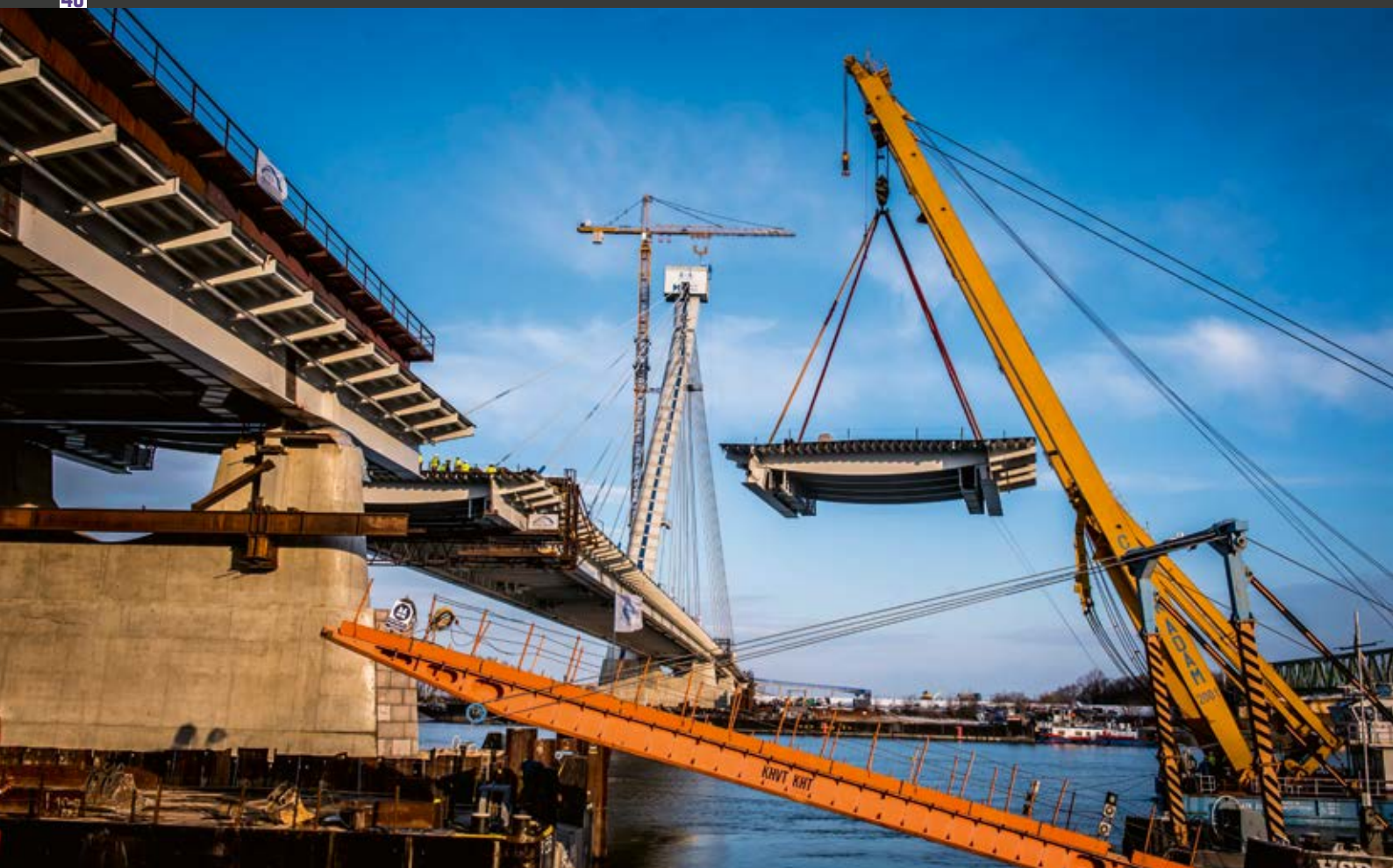
Emellett terveznek egyet a Közvágóhídnál – ez a tervekben legtöbbször Danubius megállóhely néven szerepel –, amely közel lesz az 1-es villamos már meglévő és a korábban már említett új HÉV-megállóhoz. Továbbá lehetséges a Népligetnél is egy megálló kialakítása, ahonnan a 3-as

metró Ecséri úti megállójánál lehetne viszonylag gyorsan metróra szállni.

Ennél előrébb tart a szolnoki vonal új, a Hungária körútnál tervezett vasúti megállóhelye. Itt komoly forgalomra számítanak a szakemberek, mivel az utazók pár perc sétával elérhetik több más mellett az 1-es villamost vagy a 9-es buszt is.

Az állomás kialakítása része a Keleti pályaudvar és Kőbánya-felső között épülő harmadik





vágány építését tartalmazó projektnek, ami jól látható mértékben növeli majd a pályaudvar kapacitását. A munkálatok hamarosan indulhatnak, mivel a Nemzeti Infrastruktúra Fejlesztő Zrt. decemberben kihirdette a projekt kivitelezőjét.

Ugyanígy tavaly ősszel hirdettek eredményt a Rákóczi híd közvetlen szomszédságában levő Déli összekötő vasúti Duna-híd bővítésének megvalósítására. A nyertes kivitelező feladata a jelenlegi kétvágányos hidat háromvágányossá bővíteni, és a hozzá tartozó hozzávetőlegesen három kilométernyi vágányt megépíteni.

A tervek szerint ez nemcsak a szűk keresztmetszetet növeli, hanem azt is lehetővé teszi, hogy a vonalon a németországihoz hasonló gyors elővárosi, ún. „S-Bahn” vonatok járjanak. A bővítés emellett a Budapesten áthaladó transzeurópai vasúti teherforgalom feltételeinek javítása szempontjából is nagy előrelépés lesz.

ÚJ DÉLI FŐVÁROSI KÖZÚTI HÍD

Február végén született meg a konszenzus arról, hogy hol épüljön meg a dél-budapesti régió új közúti folyami átkelőhelye. A vitában két koncepció ütközött sokáig. Az egyik, hogy az új híd a XI. kerületi Galvani utcát a csepeli szigetcsúcson át a IX. kerületi Soroksári úttal összekötve épüljön meg, ez a Galvani-hídnak nevezett átkelő.

Vagy ettől délebbre, Csepel belvárosának peremét Budafokkal a Savoya Park vonalában összekötve, amely kiegészülne a rózsavölgyi kertváros alatt fúrt alagúttal, így elérve az M1-es, M7-es autópályákat, amely az Albertfalvi-híd néven szerepel a szakmai tervek közt.

A Budapest Fejlesztési Központ a Galvani-híd mellett tette le a voksát, a híd Vitézy szerint érdemben tudja csökkenteni a belvárosi autóforgalmat, és jelentős városfejlesztési potenciált képes felszabadítani, olyan ma elhagyott, a belvároshoz közeli helyszíneken, mint a Budafoki út menti volt ipari területek, Észak-Csepel egy része vagy a Soroksári Duna-ág menti pesti rozsdáövezet és vasúti területek.

A főváros álláspontja eredetileg az Albertfalvi-híd felé hajlott, amelyet a Magyar Közlekedési Klub is támogatott. A szakmai szervezet szerint komoly lyuk van a városszerkezeten ebben a térségben, így ennek megépítésével kellett volna kezdeni.

A vitában végül a Galvani-koncepció győzött, viszont kompromisszumként a hídról levezető forgalom a Határ út melletti, a Kiserdőn át vezető nyomvonalváltozata lekerült a napirendről. Az új átkelő a belvárosi forgalomcsillapítással együtt akár 50 ezernél is több autóval csökkentheti majd a belváros napi autóforgalmát. ■

Összeállította: ABD

UNICUM

KFT

ÉVNYITÓ AKCIÓ

YANMAR

2020. 02.01-től!

SV16

1,6 t önsúly
2 m ásási mélység

19.900 €



SV22

2,3 t önsúly
2,5 m ásási mélység

26.500 €



VIO26

2,6 t önsúly
2,6 t terhelhetőség

29.900 €



VIO57

5,7 t önsúly
3,8 m ásási mélység

54.900 €



A GÉPEK FINANSZÍROZÁSÁHOZ AKÁR 0%-OS HITELT IS BIZTOSÍTUNK.

SOÓS ATTILA +36 30 969 6 153 • GERGYE ANDRÁS +36 30 305 7440

WWW.A-YANMAR.HU

ÚJ CAT® GC-SZÉRIÁS BONTÓKALAPÁCSOK



GÁZ
MŰKÖDTETÉSŰ
ÜTŐDUGATTYÚ



CSENDESÍTETT
KIVITEL



LEVEGŐBE
ÜTÉS ELLENI
VÉDELEM



ESZKÖZRE
SZERELT HELY-
MEGHATÁROZÓ

ALACSONY ÜZEMELTETÉSI KÖLTSÉG KEDVEZŐBB MUNKAGÉP ÜZEMANYAG FOGYASZTÁS

A GC S (Silenced) szériával a CAT® megfizethető és tartós bontókalapácsok sorozatát kínálja. Az egyszerű kialakítás és az összes kiegészítő funkció a kategória legjobb teljesítményét biztosítja, valamint könnyű használatot és szervizelhetőséget garantál.

www.huntraco.hu

HUNTRACO®

CAT®