

# KÖZÖS PIACI PRÓBATÉTEL

A folytonosan úton levő kamionosokat szinte művészet összehozni. De ha például új szerelvényeket kapnak, akkor néhány napig – a járművek vizsgáztatása és felszerelése idejére – egy csoportban tarthatók. A Hungarolux ügyvezető igazgatója, Czviin Lajosné a Volvók átvételét, mint kedvező alkalmat használta fel arra, hogy Luxemburg egyik kisvárosában, egy hangulatos étteremben fehér asztal mellé invitáljon mintegy húsz gépkocsivezetőt és a cég többi dolgozóját.

**A** mit a pilóták tudnak, de az olvasók valószínűleg nem: a Hungarolux GmbH 1989 áprilisában alakult, 60–40 százalékos arányban a Hungarocamion, illetve a Ziegler S.A. belga szállítmányozó cég tulajdona. A Hungaroluxot az alapítók elsősorban a Közös piac országaiban végzett fuvarozásra hozták létre.

Luxemburg kicsiny ország, sok bankkal és magas életszínvonalal. Méreteiből következően sem jelentős külkereskedelmi partner. Nemzetközi fuvarozást végző közúti fuvarozó alig akad, jól képzett és tapasztalt gépkocsivezető még kevésbé, és a hosszú távra történő fuvarozás kemény mesterségét ők nem szívesen vállalják. A Hungarocamion gépkocsivezetőinek viszont jó a hírük Európában. Felkészültségük, tapasztalatuk alapján megállják a helyüket.

A cég megalakításában meghatározó tényező volt a luxemburgi kormány hozzájárulása, valamint azóta is tapasztalt segítsége, amely lehetővé tette az első és máig is valószínűleg egyetlen közép-európai vállalat megtelepedését országában – talán éppen példát állítandó az európai politikai viszonyok pozitív alakulásához.

A Hungarolux húsz darab, a Hungarocamiontól bérelt szerelvényel kezdett, majd 1989 novemberében a járműpark a duplájára növekedett: megérkezett a húsz darab, már lízingben vásárolt Volvo F 12-es vonatkozó, valamint az ugyancsak bérelt Schmitz gyártmányú hűtőpótkocsi. Kialakult a negyven hűtőszerelvényből álló járműpark. Ez év júniusától valamennyi vonatkozó már saját tulajdon – lízing konstrukcióban – korszerű, palettaszéles palettatartóval felszerelt hűtő pótkocsikkal. Kellenek is ezek a korszerű járművek, hiszen hűtött áruknál különösen fontos tényező az idő.

Általában azt tartják, hogy speciális járművekkel keveseb-



bet lehet teljesíteni, mint másokkal. Ennél a cégnél ez valahogy nem így van. A szerelvények tavaly összesen 5,5 millió kilométert tettek meg, azaz egy jármű átlagosan 141 ezer kilométert. Csaknem 3 ezer járatot bonyolítottak le, a rakott kilométer aránya 78 százalékos. És vonalfuvarozásról vagy tömegárukról szó sincs!

Az éles piaci konkurenciát – mint mondják – sokkal közvetlenebbül érzik, tartósan megélni csak minőségi teljesítményekkel lehet. Miután a díjszint meglehetősen alacsony, nagy figyelmet fordítanak a költségek csökkentésére. Az ügyvezető igazgató meggyőződése: ma a fuvarozásban nem a kocsi a kérdés – a korszerű, megbízható jármű természetes elvárás –, még csak nem is elsősorban a partnerkapcsolatokon múlik, hanem az engedélyeken. A luxemburgi Közlekedési Minisztérium legnagyobb segítsége éppen a kellő számú közlekedési engedélyek rendelkezésre bocsátása, még akkor is, ha természetesen sajnos itt szintén létezik „szűk kapacitás”.

A hűtőfuvarozás köztudottan más, mint a többi szállítási mód. Speciális ismereteket igényel a gépjárművezetőktől is. Amikor a Hungarolux elkezdte működését, a vállalati hirdetőtáblán toboroztak pilótákat. Eleinte csak hűtősök jelentek, ké-

sőbb mások is. Sokan nem bírták az itteni munkatempót, a hosszú távolléteket otthonuktól, vagy nem feleltek meg a kétségtelenül magas szintű elvárásoknak. Ma már szerencsére kezd kialakulni egy megbízható törzsgárda. Ezek a kollégák nemcsak mindent tudnak, hanem segítik „húzzák” is a kezdőket, biztos lehet rájuk számítani.

Sajnálatos jellegzetessége a cégnek, hogy a Hungarocamion külföldi vegyes vállalatai közül messzebb került, mint a Pekar vagy az Eurocar. Ezért aztán a pilóták ritkábban kerülnek haza, amit csak a pihenőidővel lehet ellensúlyozni. Nem kevés anyagi áldozatot jelent a cégnek, hogy ezt csak viszonylag nagyobb létszámmal lehet biztosítani. Ezentúl megpróbálják úgy szervezni a munkát, elosztani a fuvarokat, hogy a dolgozók legalább havonta hazamehessenek, de ez nem mindig sikerül. Sokan érdeklődnek az iránt is, miként lehet munkavállalási engedélyt szerezni. Az ügyvezető igazgató ígéretet tett arra, hogy ennek lehetőségét és feltételeit igyekszik tisztázni, addig azonban marad az eddigi állapot, vagyis a gépkocsivezetők a Hungarocamion tartós kiküldöttéi.

Néhányan nem értenek egyet a kamionok mozgatási rendszerével. A Hungaroluxnál ugyanis az a szokás, hogy a gép-

kocsivezető három-négy óránként bejelentkezik. Így könnyebb a navigálás, kevesebb az üres futás, a felesleges várakozás. Az idő erefelé valóban pénz jelent. Jólehet, így gyakran előfordul, hogy kevésnek bizonyulnak a diszponensek – Lublóváry Judit és Kassai Péter –, számára a rendelkezésre álló telefonok, valamint a kezek és fülek mennyisége.

Amire külön büszkék – joggal –, a gyors számlázás és a nagy erőfeszítéssel ugyan, de a végre elért rendezett elszámolások. Az ügyvezető igazgató szerint a legnagyobb luxus csak fuvarozni és nem gondoskodni a cég jogos követeléseinek behajtásáról, amit az elszámolások késedelmes megküldése valójában eredményez. A cég megalakulása óta akut probléma volt, hogy a teljesített járatok elszámolására csak hónapokkal később került sor. Ma már szinte naprakész a járatelszámolás, az adatrögzítés.

Már az alapítás csonka évében is szert tett szerény nyereségre a Hungarolux – nem kis csodálkozására a luxemburgi adószakértőnek. 1990 sem volt rossz év: az árbevétel meghaladta a 190 millió belga frank összeget. A cég ismét nyereséggel zárt, bár sokat felémésztett a működéshez szükséges hitelek kamata. Időközben a tulajdonosok elhatározták az alapítók megketőztetését, amelyet ez év elejétől megkaptak.

1991 nehéz év. A közel-keleti háború miatt növekedtek az üzemanyagárak, sok műszaki probléma volt a régi járművekkel, az új szerelvények átvétele viszont két hónapot késett, tehát az első félévben jelentős volt az árbevétel-lemaradás. Márpedig a jó kezdet után jó folytatást szeretnének az idén is.

