

Selmeczi Attila, a TRANSINTERTOP Kft. ügyvezetője, az Év Vállalkozója

## „Együtt kell élni a fuvarpiac rezduléseivel!”

Tavalyi szakmai teljesítménye alapján, a NiT Hungary elnökségének javaslatára, Selmeczi Attila, a TRANSINTERTOP Kft. ügyvezetője, közép-dunántúli régiónk küldötte lett az Év Vállalkozója-díj 2018 nyertese. A szakmában három évtizeddel ezelőtt vetette meg a lábát, saját cégével 22 éve dolgozik a piacon. Beszélgetésünkben röviden igyekeztünk áttekinteni e sikeres pályafutás legfontosabb állomásait, kitérve a jelenlegi piaci mozgásokra és az ideai kihívásokra, amelyekkel kapcsolatban környei kollégánknak határozott véleménye van: „Nadrágszínhúzás év elé nézünk.”

– Miként fogadta, hogy Ön lett az Év Vállalkozója 2018-ban?

– Nem számítottam a díjra, és az igazat megvallva, soha nem is voltak olyan ambícióim, hogy valamiféle elismerésért tegyem a munkámat. Ettől függetlenül büszke vagyok erre a rangos kitüntetésre, jólesett és nagy megtiszteltetésnek tartom, hogy a NiT Hungary elnöksége engem tartott érdemesnek arra, hogy a cégünk tavalyi teljesítménye alapján elnyerjem az Év Vállalkozója-díjat. Szándékosan említem a cégünket, hiszen a közúti fuvarozás nem one man show, hosszabb távon kizárólag jól megszervezett csapatmunkával lehet eredményesen művelni a szakmát. A decemberi céges rendezvényünkön a munkatársaim előtt is kiemeltem, hogy ezt a komoly szakmai elismerést közösen érdemeltük ki. A díjátadó ceremónia ünnepélyessége sokáig emlékezetes lesz számomra.

– A díj elnyeréséig néhány tonna árut azért elszállítottak. Hogyan indult a fuvarozói pályafutása?

– Gyerekkori álmom az volt, hogy a postánál legyek sofőr, szóval már akkor motoszkált bennem a szakmaszeretet. A rendszerváltással egy időben kezdtem dolgozni gépjármű-ügyintézőként a környei mezőgazdasági kombinát szállítási részlegénél, majd egy, a Vértes Volánból alakult, nemzetközi fuvarozással foglalkozó kft.-hez kerültem mint fuvarszervező. Ezután egy háromautós kis cégnél helyezkedtem el hasonló munkakörben, de itt lényegében már minden az én váلامon volt. Ezért is vagyok büszke arra, hogy rövid időn belül sikerült a flottát nyolc járműre bővíteni. Hétéves tapasztalattal a hátam mögött, 1997-ben alakítottam meg családi vállalkozásként a kezdetben nemzetközi szállítmányozásra specializálódott TRANSINTERTOP Kft.-t, amiben nagyon nagy segítségemre volt régi kollégám, Székesi János, aki nemcsak pénzzel támogatót, hanem a saját eszközeit is a rendelkezésemre bocsátotta,



Selmeczi Attila, az Év vállalkozója és Dittel Gábor, ipartestületünk ügyvezető főtitkára

így amit azok a járművek termeltek, azt vissza tudtam forgatni a cég fejlesztésébe. Az előrelépésben sokat számított a korábban kialakult és gondosan őrzött szakmai kapcsolatrendszer, valamint a megbízhatóság és a hitelesség – ha a piacon ilyennek ismerik az embert, az már fél siker egy vállalkozás életében.

– Mikor vásárolták meg az első saját autóikat?

– Egy évvel később már látszott, hogy hiába vagyunk megbízható szállítmányozók, a továbblépéshez szükség lesz saját járműparkra. Többségi részesedést szertünk egy csőd felé közelítő, három vontatót és pótkocsit üzemeltető cégben, így a nemzetközi fuvarfeladatokat már részben saját járműszelvényekkel tudtuk bonyolítani. Nagy lökést adott a cég fejlődésének, amikor 2004-ben megvásároltuk az addig a bérelt irodánknak is helyet adó telephelyet, ekkor kezdtük el a karbantartási, javítási tevékenységünket, és a gépjárműflotta is szépen növekedett. Mindazonáltal megvoltak a napi nehézségeink, már akkor meg kellett küdenünk az erős piaci konkurenciával, az

ár alatti fuvarozás jelentette kihívásokkal, a túlkínálattal, és a sofőrutánpótlás sem ment mindig zökkenőmentesen. De álltuk és álljuk a sarat, igaz ez a válság éveire is. Az üzletpolitikánk lényege, hogy kis lépésekben haladjunk előre, ne terheljük túl a céget felesleges hitelekkel. Ez 2008-ban kifejezetten „bejött”, jó állapotban ért el bennünket a válság, ezáltal a negatív következményeit is könnyebben viseltük, különösebb megvárakoztatás nélkül jutottunk túl a nehéz időszakon, sőt még növelni is tudtuk a piaci részesedésünket.

– Ezek szerint versenyelőnnyel fordultak a mostani évtizedre. Milyen fejlesztéseket emelne ki az elmúlt időszakból?

– A válság éveit követően korszerűsítettük a műhelyünket, megnyitottunk egy kamion- és gépkocsimosót, valamint birtokba vettük a felújított modern irodaházunkat. A fuvarozás mellett fontos szerepet játszik a cég életében a raktározási tevékenység. Két évvel ezelőtt – önerős beruházással – egy 5000 négyzetméter alapterületű, automatikus üzemeltetésű magas raktárt alakítottunk

ki, 10 440 állványos és 4600 többső raklaphellyel. Komplex logisztikai szolgáltatásunkkal szélesebb körben tudunk vállalni részrakós megbízásokat, árukomissiózást, teljes körű készletnyilván tartást, vámáru szállítása esetén pedig vámkezelési szolgáltatást is nyújtunk ügyfeleinknek. 2017-ben a saját járműveink üzemanyag-ellátására kiépített automata üzemanyagkút átadása volt a hab a tortán.

**– A tavalyi évük hogy sikerült, milyen kihívásokkal kellett szembenéznük a fuvarpiacon?**

– 2018 a szakmai pályafutásom egyik legnehezebb éve volt, sok minden változott a piacon, amihez nekünk is a lehető legrugalmasabban kellett alkalmazkodni. Az egyik legjelentősebb probléma természetesen a gépjárművezető-hiány, ami minket inkább a minőség szempontjából érint érzékenyebben. Az üzemben tartott 150 vontatóra és 190 pótkocsira van 170 sofőrünk, tehát a munkaerő adott, azonban az állomány egy része nem rendelkezik elegendő szakmai tapasztalattal, ezért elengedhetetlen a rendszeres belső képzés és ellenőrzés. Ez a futásteljesítményen is meglátszott, 2018-ban egymillió kilométerrel futottak kevesebbet az autóink, mint két évvel korábban.

Komoly fejfájást okoznak a szakmának a nyugat-európai országok által erőltetett Mobilitási Csomagban előterjesztett javaslatok, melyek megvalósulásuk esetén jelentős mértékben visszavethetik a kelet-európai fuvarozók versenyképességét. Örvedetesnek tartom a NiT Hungary ez ügyben a magyar közúti fuvarozókért végzett érdekvédelmi mun-

káját, sajnos most mégis úgy tűnik, hogy mi állunk vesztesre, ezért nem árt felkészülni a következményekre.

**– Volt idő a felkészülésre a Nemzeti Tengelysúlymérő Rendszer bevezetése kapcsán is, mégis több fuvarozó inkább negatív tapasztalatokról számol be...**

– A cégem alapítása óta alapelvnek tekintem, hogy minden körülmények között jogkövető vállalkozói magatartást tanúsítsak. A szabály az szabály, ez alapján igyekszünk betartani a TSM rendszer előírásait is. Ugyanakkor e tekintetben a megelőzést tartom jó megoldásnak, ennek szellemében saját súlymérő állomást működtetünk, hogy még véletlenül se fussunk bele egy-egy bírsághatározatba. Ami viszont gondot jelenthet akár már a közeljövőben, hogy a hatóságok a jogszabályt követve zéró toleranciát alkalmaznak ellenőrzéskor. Márpedig az nonszensz, hogy egy 40 ezer kilogrammos rakománynál előforduló 50–100 kilogrammos eltéréstért jókora bírságot szabjanak ki. Ezért örülök, hogy a NiT Hungary napirenden tartja ezt az anomáliát, és megpróbálja a fuvarozók érdekeinek megfelelően elérni a vonatkozó jogszabály módosítását.

**– A költségnövekedés ellentételezéseként ipartestületünk erre az évre 20 százalékhöz közeli fuvardíjemelést javasolt a piaci szereplőknek. Ön szerint a szakma meghallotta az érdekképviselet hangját?**

– Emelni kell a díjakat, ez nem is kérdés, a mérték vállalkozónként azonban eltérő lehet. Nagyságrendileg jók a számok, körülbelül ekkora arányban nőttek tavaly a fuvarozók költségei, amiket a

biztosítási díjak, a bérek és járulékok, illetve az üzemanyagár húztak fölfelé, és ehhez jött ez év elejétől egy jelentős útdíjemelkedés is. Ugyanakkor a több mint két évtizedes tapasztalatom alapján 15–20 százalékos egyszeri fuvardíjemelést egyetlen megbízónál sem lehet keresztülvinni, ez legfeljebb több lépcsőben megoldható. Mi 5–7 százalékot tudunk áthárítani az ügyfelekre, persze jól alátámasztott szakmai indokokkal megtámogatva. A költségek további lefaragását belső racionalizálással oldottuk meg, karcsúsítottuk a műszaki kiszolgálószemélyzetet, csökkentettük az üresfutásokat, valamint a több lerakóhelyes fuvarok számát, visszaadtunk olyan feladatokat, ahol nem tudtunk megállapodni a fuvardíjban. Együtt kell élni a fuvarpiac rezdüléseivel, ki kell használni a kínálózó lehetőségeket, de nem minden áron! Van a közlünkben egy amerikai érdekeltségű cég, amelyik sokéves közös munka után tavaly nem velünk kötött szerződést, mert olcsóbb fuvarozót talált. Ehhez képest több fuvar vittünk el neki magasabb díjon, mint korábban szerződés alapján, mivel a partnere, akivel leszerződött, nem tudta biztosítani a megfelelő kapacitást.

**– Hasonlóan küzdelmes év lesz 2019 is?**

– Kihívásokkal teli, nadrágszínházús év elé nézünk, de talán könnyebben vesszük majd az akadályokat, mint tavaly. Tudniillik mi meghoztuk az előbb elmondott költségsökkentő intézkedéseket, ezektől pedig azt várom, hogy még stabilabb, hatékonyabb és eredményesebb lesz a cég működése. Természetesen a piac fog beszabályozni mindent, de tudja: aki figyeli a piac rezdüléseire...

