

TELKES GÉP

KFT.

TECHMONITOR
cikk

Gépeket adok/veszek

Használtgép-piac Magyarországon

Típusváltások, támogatott gépbeszerzések: kiváló egészségnek örvendenek a magyarországi gépépítő és -forgalmazó vállalkozások. Minden új projekt vége egy új csillogó-villogó gépcsoda termelésbe állása. De mi történik közben a feleslegessé vált korábbi berendezésekkel? A hazai használtgép-piac sajátosságairól a Telkes Gép Kft. ügyvezető igazgatója, a szakma egyik legismertebb szakértője, Telkes András beszélt a TechMonitornak.



Telkes András

TechMonitor: Hogyan indult be a használt gépek piaca Magyarországon?

Telkes András: Egész életemben gépekkel foglalkoztam, a rendszerváltás előtt a megyei építőknél voltam megbízva a vállalat által használt gépek egy jelentős részének üzemeltetésével. Szerencsés időszakra esett ez a beosztás, mert akkoriban rengeteg korszerű gép került be Magyarországra a műanyagipartól a betongyártásig. Az üzembe helyezésük és üzemeltetésük során nagyon sok nyugat-európai gyártmányú gépet is megismertünk. Nyugati szaklapokat olvastunk ebben az időben, cégekkel és szakemberekkel kerültünk kapcsolatba. Így módunk volt a szakmai nyelvet is megtanulni. A használt gépek adásvétele Nyugaton már régóta működött, idehaza pedig a Műszaki Anyag- és Gépkereskedelmi Vállalat (MAGÉV) kezdte el ezt a tevékenységet állami szinten. Ahogy a magánszféra egyre nagyobb teret kaphatott, mi is bekapcsolódtunk a használt gépek kereskedésébe. Az első általam vásárolt használt berendezés egy rugógyártó gép volt, amit felújítottunk, és gyártani szerettem volna vele, de a Puskás Tivadar Műszer- és Gépipari Szövetkezet felajánlotta, hogy inkább megveszi tőlem egy 1200-as Lada árért. Így kezdődött a történet. A 90-es években még a volt szocialista nagyvállalatokból került ki a berendezések többsége, de már sok nyugati gép is működött az országban.

A nyugati versenytársaink az évek során nagyra nőttek, hatalmas raktárkészlettel működnek és szakosodtak is, olyannyira, hogy akár már a fémmegmunkáláson belül is specializálódni tudtak. Mi nem specializálódtunk, sőt inkább az a specialitásunk, hogy minden iparág berendezéseivel foglalkozunk. Így természetesen foglalkozunk fémmegmunkáló gépekkel, faipari gépekkel, továbbá vegyipari, elektronikai összeszerelő, ásványőrő, vákuumtechnikai, raktárlogisztikai berendezésekkel és sok minden egyébbel. Építőipari gépekkel kevésbé. Én, személy szerint, és az összes kollégám olyan tapasztalattal és tudással rendelkezünk, hogy erre képesek vagyunk. Az évtizedes tapasztalat dönti el, hogy teszünk-e ajánlatot, és ha igen, milyen. Nagy és változatos raktárkészlettel rendelkezünk, ami a saját tulajdonunkban van.

Nem lehetne bizományba átvenni a gépeket?

Elvileg lehetne, de az iparág nem így működik. A fejlett világban rengeteg gép van, és a nagyobb gyárakban gyakran az is adott, hogy mikor lesz típus-, illetve technológiaváltás, vagyis mikor lehet és kell elszállítani a feleslegessé vált gépet. Az időpont és a helyigény az elsődleges, de természetesen a fizetési konstrukció is nagyon fontos. A nagy gyárakból már csak azért sem lehet bizományba átvenni a gépeket, mert visszavinni úgysem lehetne azokat. A kereskedők sorban állnak a nagy gyáraknál, még el sem vihette a gépeket, de már árulja azokat az egész világon. Ha nem talál vevőt a megadott napig, akkor akár még át is adhatja egy másik kereskedőnek, aki szintén mérlegelni kezd, hogy lesz-e a gépekre olyan vevője, aki miatt megéri az adott esetben több száz tonna leszerelése és elszállítása.

Komoly procedúrának számít, hogy egy leszerelő csapat bejusson a multinacionális cégekhez. A munkát végző személyeknek a megfelelő vizsgákkal, az általuk használt eszközöknek, szerszámoknak, gépeknek, berendezéseknek, targoncáknak pedig érvényes minősítő tanúsítvánnyal




www.tekesgep.hu

vagy vizsgával kell rendelkezniük. A munkafolyamatokhoz általában teljes egészében a saját felszerelésünket kell használni, még a rakodáshoz is saját targoncát kell vinni, hiszen az eladó nem feltétlenül tudná azokat a termelésből elvonni, hogy a leszerelő cégnek a rendelkezésére bocsássa. Ebben a szakmában az alkalmasság és a kompetencia jelenti a versenyelőnyt, a fizetőképesség mellett. Az is döntő szempont lehet, hogy ha a cég komplett gyártósorokat akar eladni, akkor olyan céget keres, amelyik az utolsó csavarig mindent elvisz, és nem akarja kimazsolázni a könnyen értékesíthető tételeket. De minél nagyobbak vagyunk, és minél többet tudunk megvásárolni, annál több szellemi és fizikai munka hárul ránk. Előszertettel veszünk meg gépsort, vagyoncsoportot, és azok leszereléséről, elszállításáról magunk gondoskodunk. Mindig egy újabb gépet, berendezést, gépsort kell megtanulni műszakilag, a leszerelésén, szállításán, összeszerelésén túl, hogy kellő információval rendelkezünk, és tudjuk informálni az érdeklődőket.

Hogyan történik a vételár megállapítása?

■ A multicégek esetében a döntési mechanizmus számunka láthatatlan, szinte sohasem kerülünk kapcsolatba a végső döntéshozóval. Az ár megállapítását az esetükben nagyban befolyásolja a könyv szerinti érték, de sok függ a pillanatnyi állapottól és az eladás sürgősségétől is. A fémmegmunkáló gépeket könnyebb összehasonlítani és beárazni, mert sok van belőlük a piacon. A beszerzési árnál 50–100%-kal magasabb áron kell értékesíteniük a gépeket, mert a költségszintünk is nagyon magas, még a legegyszerűbb oszlopos fúrónál is: eleve már ahhoz is targonca és szállítóeszköz kell, hogy a telephelyünkre juttassuk. A világon a megvehető gépek száma szinte végtelen, ezért rendszeresen kell gyűjtenünk és szűkíteniük az ajánlatokat. Inkább hajlunk az egyedibb és különlegesebb megoldások felé, mert azokon jó eséllyel nagyobb a haszonkulcs.

A rendszerváltás néhány évvel előzte csak meg az internet megjelenését és elterjedését, ami az elmúlt 15–20 évben a mi üzletünket is gyökeresen átalakította. Jelentős mennyiségben értékesítünk az országhatáron túlra, Perutól Koreáig, és ami különösen érdekes, jelentős mennyiségben Nyugat-Európába is. Most már olyanoktól veszünk és olyanoknak adunk el gépet, akivel talán sohasem találkoztunk az életben, mégis alig volt olyan üzletünk, ahol nem fizettek ki minket. A használtgép-kereskedés egy kiemelkedően tisztességes terület. A gépek leírásában sincsenek túlzások: ha újra összeállítunk egy gépet, általános eljárás, hogy nem festjük le, ez nem is igény a vevői oldalról. A festés azt az érzetet kelti, hogy el akarunk valamit takarni.

Mi volt életed legjobb és legrosszabb üzlete?

■ A 90-es években megvettünk két darab magasemelésű kommisszó targoncát, robbanásbiztos kivitelben, nagyon neves gyártótól és nagyon jó állapotban. A végén olcsón kellett eladnunk egy egyiptomi kereskedőnek, aki aztán szintén nem tudott rá vevőt találni. Ma már több magasraktár van, valószínűleg nagyobb eséllyel tudnánk értékesíteni, de akkoriban még nem tartott ott a magyar piac, hogy ezekre a speciális gépekre legyen kereslet.

A legjobb üzletem pedig nem is értékesítéshez kapcsolódott. Egy amerikai sci-fit forgattak Tatán, és ehhez szállítottunk ki tíz nyerges vontatónyi berendezést, amik a film díszletét alkották. Elképesztő drága tud lenni egy forgatási nap, mert a mi szállítmányunk mellett még másik három teherautó is szállított kellékeket arra a néhány órára.

A magánéletben is gyűjtöd a régi tárgyakat?

■ Vásárolni nem szoktam a régiségeket, de az kétségtelen, hogy megvan az a rossz szokásom, hogy semmit sem szedek ki dobni.

Molnár László

