

# Merlo: „Akik a Mount Everestre is feljutottak”

Az M.C.I. Kft. több mint 20 éve van jelen a hazai gépforgalmazói piacon, a Merlo teleszkópos rakodógépek kizárólagos hazai képviselőjét 1998 óta látják el. Hagyományainak megfelelően az idei AGROmashEXPO – AgrárgépShow szakkiállításon is bemutatták a Merlo mezőgazdasági célú teleszkópos rakodóinak széles választékát. A kft. kiállítási standján találkoztunk Alberto Dutto regionális exportmenedzserrel, aki a Merlo cég képviselőjeként tett látogatást az agrárkiállításon. „Alkalom szüli az interjút”, így az egyes külpiacokért felelős szakember szívesen válaszolt néhány kérdésünkre.

**MT: Járt már korábban Magyarországon? Mi látogatásának fő motivációja? Mi volt az első benyomása a kiállításról?**

**AD:** 2006 óta dolgozom a Merlo-nál, azóta többször is jártam Magyarországon, de ezen a kiállításon most vagyok először. Kizárólag üzleti úton voltam itt, ha a forgalmazó képviselővel vagy a vásárlókkal kellett találkoznom, most is ez a helyzet. Nagyon meglepődtem azon, hogy mennyien kíváncsiak erre a kiállításra, de azon is, hogy milyen nagy ez a kiállítás, milyen sok a kiállító. Éppen egy román partnerrel beszéltem pár perccel ezelőtt, aki elmondta, hogy Romániában nincs ilyen léptékű mezőgazdasági kiállítás. Nagyon impresszív nekem ez a méret, valamint a kiállítók és a látogatók nagy száma.

**MT: 2006 óta a külpiacokért a felelős, vagy más területen kezdte a cégnél? Jelenleg mely régiók tartoznak Önhöz?**

**AD:** 2006 óta vagyok a kelet-európai régió felelőse, a cseh, a szlovák, a magyar, a bolgár és a lengyel piac tartozik hozzám. Ez egészült ki a közelmúltban az észak-amerikai régióból Kanadával, de a fő területem még mindig Kelet-Európa.

**MT: 1981-ben gördült le az első teleszkópos rakodógép a gyártósorról (SM 30), ami szinte azonnal meghozta a várt piaci sikereket, persze akkor még csak az építőipari szektorban. Mennyi idő telt el az elhatározás és a között, amikor ez első ilyen gép elhagyta a gyárat, és mi volt a döntés háttérében, ami miatt felkerültek a teleszkópos rakodógépek a gyártási palettára?**

**AD:** Amennyire tudom, a gyártás nagyon hamar beindult, 6-8 hónap alatt kint volt a piacon a termék, de nemcsak gyártottuk, hanem mi is terveztük a fő részegységeket,



Alberto Dutto, a Merlo SpA regionális exportmenedzsere az M.C.I. Kft. standján (AGROmashEXPO – AgrárgépShow)

a vázat, a kabint, a gémet. Akkoriban a Merlo cég együttműködött egy betongyártó vállalkozással, amely hegyvidéken működött, így nehéz terepen kellett megoldani az anyagok emelését, mozgatását és szükség szerint azok betöltését is. Fontos volt számukra pl. a négykerék-kormányzás és a négykerék-hajtás a terepviszonyok miatt, így első megközelítésben targoncákkal oldották meg a feladatokat. A Merlo gyorsan reagált a problémára, és a vállalkozás kérésére kezdtek el a tervezési fázistól kezdődően a teleszkópos rakodók gyártásba vételét. A rakodók sokoldalúságukkal azonnal bizonyítottak, kiválóan tudták használni a problémás hegyvidéki körülmények között a betongyártás különböző műveleteinél.

A legnagyobb mérföldkő azonban 1987-ben volt a cég életében, amikor Merlo úr azzal a nagyszerű ötlettel állt elő (ami most már az egész világon elterjedt), hogy a kabin a gép bal oldalán, a motor a jobb oldalon, a gép pedig a kettő között, középen, az alacsonyabb részen helyezkedjen el. Ezt az ötletet Merlo úr le is védette még abban az évben, attól kezdődően már ez a fő termékvonal, a teleszkópos rakodógépek adják a gyártási volumen jelentős részét

**MT: Több mint 50 éves gyártói tapasztalattal a hátuk mögött 35 éve gyártanak teleszkópos rakodógépeket széles felhasználási területre, így nyugodtan nevezhetjük ezek specialistájának a céget. A világ hány országában találkozhatunk Merlo gépekkel?**

**AD:** Igen, ahogy az előbb mondtam, 1987-től ez a fő termékvonal, valóban specialisták vagyunk, a kompakt teleszkópos rakodóktól a forgószármolyos kivitelű gyártunk gépeket. Attól a ponttól kezdve értékesítjük külföldre is gépeinket, jelenleg már 90 % az export részaránya, 10 % a hazai (olasz) értékesítés. Idő közben a jelentősebb piacainkon leányvállalatokat alapítottunk, először Franciaországban, majd Németországban, Spanyolországban, az Egyesült Királyságban, Ausztráliában, utoljára 2012-ben Lengyelországban. Ezekben a leányvállalatokban, illetve a világ többi részén (70 %-ban) helyi kereskedőkön, viszonteladókon keresztül folyik a gépek értékesítése, így már több mint 600 ilyen pont van világszerte. Egyedül az ázsiai földrészen nem forgalmazzuk gépeinket.

Egy dolgot szeretnék még kihangsúlyozni, hogy a kezdetektől fogva (1964) a Merlo cég munkatársai végzik a tervezést, a fejlesztést és a gyártást egy helyen, Olaszországban, San Defendente di Cerasca városában. Nyilván ez 50 év alatt fejlődött a jelenlegi szintre, most a gyár 30 ha-os területéből 220.000 m<sup>2</sup> a gyártócsarnok, ahol 90 %-ban saját fejlesztésű komponenseket gyártunk a gumik, a motor és néhány elektronikai komponens kivételével. A gépekben lévő elektronika jelentős része is (a hardver és a szoftver is) „házon belüli” fejlesztés.

**MT: 1996-tól már a mezőgazdaság is felpoziósnak számít, hiszen akkor mutatták**

*be az első, kifejezetten mezőgazdasági célú rakodógépeket, a Turbofarmer családot. Melyik ország(ok)ban kezdték ezek értékesítését, és milyen volt ezeknek a rakodóknak a piaci fogadtatása?*

**AD:** Igen, 1996 ismét egy fordulópont volt a cég életében, mert eddig csak az ipari és építőipari területen használták gépeinket. A 90'-es évek elején kezdtük továbbgondolni, hogy a Merlő úr ötlete alapján kialakított konstrukciót milyen jól használhatná a mezőgazdaság is. Az 1996-ban gyártásba állított Turbofarmer sorozat már szögeltérítős gémszerkezetű, turbófeltöltős motorral és extra erős hidraulikával felszerelt gép volt, ami a francia farmerek között szinte azonnal népszerűvé vált.

Mi voltunk az első teleszkóposrakodógyártók a piacon, akik megkaptuk az európai ún. „traktorminősítést”. Ez azt jelenti, hogy közúti közlekedésre alkalmas tanúsítvánnyal látjuk el a mezőgazdasági célú rakodóinkat, így már a közúti forgalomban is részt vehetnek pl. pótkocsit vonatva. Az a vicces, hogy nem itthon történt ez először, hanem Franciaországban, ami a legnagyobb piacunknak számított, de így van ez jelenleg is, ez a legnagyobb és legfontosabb piacunk, mintegy 1000 db gépet adunk el itt évente.

*MT: Évente hány db teleszkópos rakodó hagyja el a gyárat összesen? Mekkora a mezőgazdasági célú rakodók aránya a teljes gyártási volumenből?*

**AD:** 2008-tól 5500-6000 db között mozog a Merlo rakodók éves gyártási darabszáma, továbbra is ez a célunk, de van lehetőségünk ennek jövőbeni növelésére. Jelenleg 60 % a mezőgazdasági célú rakodók aránya, 40 % az ipari és építőipari kivétel.

*MT: Az addigi számos elismerés mellett az 50 éves jubileumnak (2014-ben) nem is lehetett volna jobb felvezetése, mint az Agritechnica-n elnyert aranyérem 2013 novemberében, amit a Turbofarmer 40.7 Hybrid modell kifejlesztéséért érdemeltek ki. Mennyire fontos a cégnek a „Hybrid” koncepció? Válthat ez akár meghatározó technológiává a jövőben a cég életében?*

**AD:** Nagyon hiszünk ebben. Az utóbbi 10 évben sikerült a piaci réseket betömni, az elvárásokat az alacsony károsanyag-kibocsátás tekintetében teljesíteni. Az utóbbi 2-3 évben 3-szor cseréltük a motorokat rakodóinkban, Eurotier II, III, IIIb., majd a Final 4 normáknak megfelelően. Nagyon odafigyelünk a környezetvédelmi előírásokra. Ennek egyik kézzel fogható eredménye a „Hybrid” változat, amelyet 2013-ban mutat-

tunk be az Agritechnica-n. A koncepció lényege egy dízel és egy elektromos motor kombinációja, amelyből mindig csak az egyik üzemel. Nagyon hiszünk ebben, mert sok olyan helyzet adódik, amikor nem csak kültérben, hanem épületen belül is el kell végezni bizonyos feladatokat, és ahhoz, hogy bent is dolgozhassunk, nem használhatjuk a dízelmotort hosszú ideig, legfeljebb csak néhány percig. Az a lényege tehát az egésznek, hogy igény szerint váltani lehet a termikus és az elektromos motor között. A legutolsó információ az, hogy 2017 második felében tudunk kijönni a gyártás előtti végső teszthez 3-5 modellel. Természetesen ezeknek a modelleknek is megvan a közúti vontatáshoz az engedélyük.

*MT: Mennyit fordítanak az éves árbevételből kutatás-fejlesztésre?*

**AD:** A Merlo cég kezdetek óta nagy hangsúlyt fektet a kutatásra és a fejlesztésekre. Az éves árbevétel egy részét természetesen mindig visszaforgatjuk, ez most 8 % a cégnél, ami a legutóbbi évben 40 millió eurót tett ki.

*MT: A Merlo fejlesztőgárdája nagyon „innovatív csapat” – az idei Agritechnica-n is találkozhattunk majd valamilyen új fejlesztéssel, újdonsággal?*

**AD:** Igen, ebben biztos vagyok, de nem beszélhetek erről. Azt azonban szeretném még elmondani a 2013-as Agritechnica-s győzelemről, hogy nagyon büszkék vagyunk erre, mert ez volt az első alkalom, hogy egy teleszkópos rakodó aranyérmert nyert, és mi voltunk az egyetlen olasz gyártó a négy díjazott között, a másik három német volt. Még tisztán emlékszem Merlo úr szavaira a díjátadón: „Úgy gondoltam mindig az Agritechnica-ra, hogy ez itt a Mount Everest, ami átlagemberek számára elérhetetlen, de most ezt (’istenem’) sikerült nekünk meghódítanunk. Azonban nem állhatunk meg itt, le kell jönnünk a csúcstról és folytatni kell a munkát tovább.”

*MT: Milyen volt az elmúlt év értékesítési szempontból és milyenek a cég ideai várakozásai/kilátásai?*

**AD:** Ahogy már említettem, az elvárásoknak megfelelően motorokat cseréltünk a gépeinkben és a konstrukciós kialakításuk módosítása is folyik jelenleg. Most állunk át a moduláris gyártási rendszerre, ami nagyon sok előnnyel jár, mivel a különböző modellek hasonló komponensei így egyszerűbben szerelhetők össze, nem kell a szerelősorokat átállítani, nem kell azokon változtatni az adott modellnek megfelelően, így sokkal

gyorsabb lehet az összeszerelés. Szóval, a nehézségek ellenére stabil számokkal jöttünk a piacra, tartjuk az évi 5500-6000 darabos volument, és készek vagyunk növelni ezt a következő években. Ezen kívül az összeszerelősorokat is egyszerűsíteni akarjuk, a jelenlegi 8 szerelősort 3-ra csökkentjük, és ezt a 3-at úgy alakítjuk ki a moduláris rendszernek megfelelően, hogy az összes teleszkópos rakodócsalád gépeit ezeken tudjuk összeszerelni.

A cég célja ugyanaz még mindig, mint a kezdetekben, hogy a piacon sokkal kompaktabb, könnyebb, könnyen vezethető/kezelhető modellekkel tudjunk megjelenni, mindezt pedig alacsony fogyasztású motorokkal. Nagyon jók a piaci pozícióink továbbra is, és ezt mindenki elismeri a piacon.

*MT: Végezetül: azon kívül, hogy „vásároljanak több Merlo gépet”, van valamilyen üzenete a magyar gazdáknak?*

**AD:** Az utolsó mondataimhoz kapcsolódik az, amit mondok. Továbbra sem az a célunk, hogy olcsóbb gépekkel jelenjünk meg a piacon a többi gyártó gépeihez képest. Ne csak az árat nézzék a gazdák, hanem mindazt az előnyt, amit ezek a gépek nyújtanak munka közben.

Egy évvel ezelőtt egy vevőnél voltam megbeszélésen, ahol ő folyamatosan a magasabb árról beszélt, erre én azt mondtam neki: „Figyelj Frankie, ne csak az árról beszéljünk, hanem arról is, hogy az év végére, vagyis 1 év alatt mennyi üzemanyagot takaríthatsz meg. Ez 20-30 % is lehet a többi gyártó gépeihez képest. Csak próbáld ki, és ha az állításom nem igaz, akkor én visszajövök és megtérítem a különbözetet neked.” Az eredmény az lett, hogy az év végén még 2 Merlo gépet vásárolt, mert látta, hogy az üzemanyag-fogyasztást nézve mennyivel gazdaságosabb, mint az addig általa használt gépek. Tehát a vásárlók vegyék számításba a könnyű vezethetőséget és kezelhetőséget, az üzemanyag-megtakarítás mértékét, továbbá azt is, hogy egy műszak alatt rendkívül produktívan, hatékonyan lehet dolgozni gépeinkkel.

**Pálkás Gábor**

A Merlo teleszkópos rakodók kizárólagos magyarországi forgalmazója az **M.C.I. Nemzetközi Gépkereskedelmi Központ Kft.**, 2837 Vértesszőlős, Bánhidai u. 7.

**Központi telefonszám:** +36 34 579-100

**Értékesítők:**

– Sasvári József: +36 70 311-1790

– Sternhardt Mihály: +36 30 554-5875