

MAGYAR ÉPÍTŐFÓRUM

26. évfolyam 101. szám, 2026. tavasz | 1900 HUF

INNOVATÍV GIGÁSZOK
óriások a változás élvonalában

CONEXPO 2026
az ipar kihagyhatatlan eseménye

AZ ÉPÍTÉSGAZDASÁG PROBLÉMÁI
az ÉVOSZ felmérése és javaslatai



**Kelemen
Gábor**

**Bátor
Ferenc**

**Fekete-
Kovács
Győző**

az ÉBSZ-elnökség tagjai

TAKEUCHI

made in Japan



INDECO
A TOOL FOR EVERY JOB

orteco

MARTIN



navik
GROUP
Your normal people.

Ahol az építés kezdődik.

A **Navik Alfa Kft.** több, mint 35 éve van jelen az építőiparban. Teljesen magyar tulajdonban lévő vállalként géptelepítéssel, gépbérbéradással, alkatrészkereskedelemmel és szervizszolgáltatással áll ügyfelei rendelkezésére. Cégünkél a fókuszban a **MINŐSÉG** áll, melyet sokkal fontosabbnak tartunk, mint a mennyiséget, vagy azt, hogy a legolcsóbbnak kell lenni. Gépkínálatunkat és szolgáltatási színvonalunkat is ennek megfelelően állítottuk össze: fő termékünk a **TAKEUCHI** építőgépek, melyre a japán precizitás és magas minőség jellemző, kiemelendő, hogy minden hazánkban átadott gép valóban Japánban is készül. Kizárólagos forgalmazója vagyunk továbbá a szabadalomvédett technológiákkal rendelkező

olasz **INDECO** betontörő eszközöknek, a szintén tradicionális **ORTECO** cölöpverőknek, a **SIMEM** keverőtelep és betongyártó üzemek gyártójának és a **MARTIN** szerelvényeknek. Minden forgalmazott termékünkre jellemző a magas minőség, mivel hisszük, hogy csak jó minőségű gépekkel lehet hatékonyan és hosszútávon dolgozni.

Tekintse meg teljes termék kínálatunkat!

NAVIK Alfa Kft.

www.navikalfa.hu

Tel.: +36204444774

info@navik.hu



ALFA
navik

TARTALOM

HÍREK

Hazai hírek

2

INTERJÚ

Megvan a bizalom

4

Interjú Bátor Ferencsel, Fekete-Kovács Győzővel és Kelemen Gáborral, az az ÉBSZ-elnökség tagjaival

GÉPEK

Cégvezetők értékelnek

Vezetői pillantás a piacra

10

CONEXPO 2026

Az ipar kihagyhatatlan eseménye

17

A CONEXPO gigászai

Újdonságok és innovációk a CONEXPO-n

23

2026 a CONEXPO éve

Las Vegas, ahol a „sárga vas” otthon érzi magát

31

GAZDASÁG

Az építési ágazat súlyponti problémái

A 2026. évi építőipari helyzetértékelés összefoglalója

38

PROMÓCIÓ

Fehér tető, alacsonyabb hőterhelés

A MAPEI kínálatából

35

Eredeti Japán precizitás

a Valkon Kft. kínálatából

36

MAGYAR ÉPÍTŐ FÓRUM megjelenik negyedévente

FŐSZERKESZTŐ Kövesdy Gábor

SZERKESZTŐ Buják Andor Máttyás, Alföldy-Boruss Dániel

LAPTERV Horváth Vivien **TIPOGRÁFIA** Zádor György

KORREKTOR Kovács Réka **CÍMLAPFOTÓ** Horváth Barnabás

FOTÓK Horváth Barnabás, 123RF.COM, A CÉGEK ÁLTAL KÖZZÉTETT FOTÓK

KIADJA a Brand Content Kft., a Netvestor-cégcsoport tagja.

SZERKESZTŐSÉG 1035 Budapest, Vihar utca 18.

T.: +36 20 263 3107

E-mail: szerkeszto@maeponline.hu

TERJESZTI a Brand Content Kft. **HIRDETÉSSZERVEZÉS**

Kövesdi György, kovetsdi.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



FŐSZERKESZTŐVÁLTÁS

A lap nagyrabecsült főszerkesztője, Kövesdy Gábor 9 év után távozik főszerkesztői pozíciójából. A MAÉP főszerkesztői feladatait Buják Andor Máttyás veszi át. A változás a következő lapszámtól lép érvénybe.



NAGYSZABÁSÚ SZÉLERŐMŰ-FEJLESZTÉS

indul a Kisalföldön

Magyarország egyik legnagyobb szél-erőmű-beruházását indítja meg a Green Energy Investhor Zrt. Győr-Moson-Sopron vármegyében – adta hírül a társaság

február végén. A cég 70 korszerű szél-turbinával 499 megawatt új beépített kapacitást hoz létre Vadosfa település térségében, amely éves szinten várhatóan 1200 gigawattóra (GWh) villamosenergia-termelést biztosít majd.

A beruházás jelenleg az építési engedélyezési szakaszban tart. Januárban zártak le az egy éven át tartó környezet-

védelmi megfigyelések és mérések, ezek adatainak birtokában indulhatott el az engedélyezési folyamat. A helyszínen megkezdődtek a régészeti mintafeltárások. A csatlakozó és felhordó hálózat kiépítése 2026 végén indulhat, az első torony felállítását pedig 2028 első negyedévére tervezik. A teljes szélerőműpark 2029 végén, 2030 elején állhat üzembe.

A turbinák toronymagassága elérheti a 130 métert, a teljes építménymagasság a 220 métert, a 90 méteres rotorátmérő pedig alacsonyabb fordulatszám mellett is hatékony működést biztosít. Az elemek kiválasztása során alapvető szempont, hogy a zaj- és rezgésértékek minden napszakban a szabályozási határértékek alatt maradjanak, a lakó- és üdülőövezetektől a jogszabályban meghatározott legalább 700 méteres távlyett jellemzően 1 kilométert meghaladó távolságot tartva..

MTI



HIBRID ERŐMŰ LÉTESÜL

Ajkán

Akkumulátoros energiatárolót épít a bakonyi gázturbinás erőműhöz az MVM Balance Zrt. az ajkai iparterületen – olvasható a cég február eleji közleményében. Az egység névleges teljesítménye 57 megawatt, névleges kapacitása

57 megawattóra, a műszaki megvalósítás június végén fejeződhet be. A 10,4 milliárd forint összköltséggel tervezett beruházáshoz Magyarország Helyreállítási és Ellenállóképességi Terve uniós finanszírozással majdnem 3,85 milliárd forint vissza nem térítendő támogatással járul hozzá.

A bakonyi hibrid erőmű létrejöttével Magyarország úttörő jelentőségű ener-

giatárolási technológiával gyarapodik. Az üzem másodperceken belül lesz képes a névleges teljesítmény leadására, hatékonyan támogatva a villamosenergia-rendszer szabályozását és a megújuló energiaforrások időjárásfüggő termeléséből adódó ingadozások kiegyenlítését.

A tároló és a gázturbinás erőmű gépegységeinek összehangolt működése környezetvédelmi szempontból is fontos, hiszen még több megújuló energiaforrás bekapcsolását teszi lehetővé a villamosenergia-hálózatba. Az energiatároló egységet úgy tervezték, hogy illeszkedjen az erőmű gázturbináinak teljesítményéhez, az üzem így hatékonyabban vehet részt a rendszerszintű áramszolgáltatások piacán.

Az energiatároló egység főbb berendezései részben konténerekben, részben szabadterén lesznek elhelyezve. Az energiatároló villamos csatlakozása a gázturbinás erőműben létesülő kapcsolóépületen keresztül valósul meg. A fejlesztés műszaki megvalósítása várhatóan 2026. június 30-án fejeződik be.

MTI



VASÚTON SZÁLLÍTJA A BMW-KET

a Waberer's

Elindultak a készautókat szállító első vasúti szerelvények a BMW debreceni gyárából, a lebonyolítást pedig a Waberer's vasútlogisztikai leányvállalata, a PSP Rail végzi – adta hírül a Waberer's csoport március elején.

A projekt a közúti szállítással szemben vasúti megoldásra épít, amely érdemben mérsékli az ökológiai lábnyomot. A több tízmillió eurós árbevétel generáló, 2031-ig szóló szerződés keretében a cégcsoport rendszeres vasúti készautó-szállítást biztosít európai kikötők felé, ahonnan az autók a világ

számos piacára folytathatják útjukat. A projekt lépcsőzetes felfutással számol, 2027-től kezdődően a vasúti kiszolgálás tovább bővül, miközben a kiszolgált relációk több európai stratégiai tengeri terminált is lefednek.

A szállítmányozás operatív lebonyolításáért a cégcsoport vasútlogisztikai leányvállalata, a PSP Rail felel; a csoport a projekt érdekében jelentős kapacitásbővítést hajtott végre. Speciális eszközpark, 110 darab új fejlesztésű és gyártású, kifejezetten autószállításra optimalizált vasúti kocsit állt szolgálatba, amelyek a legmodernebb biztonsági és rögzítési technológiával rendelkeznek. A szállítást emellett modern Siemens Vectron típusú villamos mozdonyok segítik.

MTI



IPARI LÉGKONDITIONÁLÓKAT GYÁRTÓ ÜZEM ÉPÜL

Pátyon

Az ipari légkondicionálókat gyártó kínai Airsys Pátyon hozza létre első európai összeszerelő egységét – erről tudósított az Inpark ipariingatlan-fejlesztő cégcsoport február első felében. Az üzem kialakításához a gyártócéggel egy a cégcsoport üzemeltetésében lévő mintegy 12 ezer négyzetméteres ipari csarnokot vett bérbé.

A pekingi székhelyű, 1995-ben alapított Airsys a kritikus környezetekhez – például ipari és technológiai létesítményekhez – fejlesztett hűtési és légtechnikai megoldásairól ismert világszerte. A Pest vármegyei Pátyon épülő üzemben az Airsys hőmérséklet-szabályozó berendezéseket fog gyártani, amelyeket európai és amerikai piacokon kíván értékesíteni.

Az összeszerelő tevékenységet 15-20 emberrel kezdik meg, de a létszám az üzem fejlődésével párhuzamosan bővül majd. A vállalat a beruházásának értékét az eddigi 2 millió euróról a következő három évben 8 millió euróra tervezi emelni.

MTI



Megvan a bizalom

Balra:
Fekete-Kovács Győző

Középen:
Bátor Ferenc

Jobbra:
Kelemen Gábor

Kapcsolatok építése a tagságon belül, szakmai rendezvények és képzések, valamint piackutatás és érdekképviselet – az Építőgép Szövetség (ÉBSZ) elnöksége második ciklusát tölti, és az elmúlt évben több fronton is kézzelfogható eredményeket ért el. A hatékonyság és láthatóság mellett a szövetség a jövő szakmai és piaci kihívásaira is készül: fiatalokat célzó oktatási programokkal, tagsági bővítéssel és digitális törzskönyv bevezetésével kívánja megerősíteni pozícióját. Az alábbi interjúban az elnökség tagjaival beszélgetett lapunk főszerkesztője, Kövesdy Gábor (MAÉP).

MAÉP: Újra bizalmat kapott az elnökség tavaly. Mit láttok? Nektek volt egy előző időszakotok, tehát ez a második ciklus, ha jól tudom. És egy kis idő már eltelt, tehát van némi rálátásokotok. Hogy látjátok, miben és milyen eredmények születtek?

Bátor Ferenc: A megválasztásunkat követően igyekeztünk minden tagvállalati vezetőt meglátogatni és beszélgetni velük a szövetségről. Ezt követően hármasban összeültünk, és meghatároztunk 3 fő területet. Gáborhoz került a rendezvényszervezés és marketing, Győző feladata lett az oktatás és szakmai utánpótlás, és én vállaltam, hogy foglalkozom a piackutatás és lobbizás területével.

Fekete-Kovács Győző: Ha most tematikusan megyünk, én úgy gondolom, hogy a '24-es ÉBSZ-Gépszo az az összes közül a legjobb volt.



Fotó | Horváth Barnabás

És ezt nemcsak én mondom, hanem mind vevői oldalról, mind a tagság részéről több helyen visszaigazolódott. Tehát az egyik legsikeresebb kiállítást szervezte meg a szövetség, kimondottan Kelemen Gábor és csapata. Úgy gondolom, hogy az ígérvény, amit mint elnökség tettünk a szakmai oktatás és képzés területein, minden nehézség ellenére most már sínen van. Letettük az alapokat ahhoz, hogy nappali képzésünk, felnőttképzésünk legyen szakmai oldalon; elindult a párbeszéd felsőoktatási szinten is a kecskeméti egyetemmel.

B. F.: Az érdekképviselési oldalon a minisztériumokkal folytatott lobbitevékenység, az adatyűjtés, a különböző szövetségi kapcsolatok – lásd szövetség az ÉVOSZ-szal, Lízingszövetség – kiépültek. A pár héttel ezelőtti közgyűlésünk eredménye, hogy elfogadtuk, hogy a szövetség-

nek szüksége van egy titkári pozíció betöltésére, mivel a jelenlegi feladatokat a napi cégvezetői feladatok mellett egyre nehezebben tudjuk dinamikus módon kezelni.

F. K. Gy.: És 16%-kal bővült a létszámunk: négy taggal bővültünk.

MAÉP: Milyen feltételeknek kell megfelelni annak a cégnek, amelyik felvételét kéri a szövetségbe?

F. K. Gy.: Ennek a definícióját állítjuk most össze, erről indult egy párbeszéd Kelemen Gáborék munkacsoportjában. Tehát, hogy egy teljesen egzakt definíciót tudjunk adni, amit ha a közgyűlés és a tagság elfogad, akkor onnantól fogva nem szimpátia és nem empátia alapú döntés alapján kerül be valaki.

MAÉP: Milyen szempontok lesznek itt?

Kelemen Gábor: A legnagyobb tagvállalatok vezetőivel közösen egyeztettünk ennek a kérdéskörnek a letisztázásában, szeretnénk, ha az ÉBSZ mint értékadó brand jelenne meg szakmai körökben. Amikor a barkácsbolt csarnokában is eladó minikotróval találkozik az ember, akkor egy építőgép-forgalmazó cég vezetőjeként elgondolkodik, hogy hogyan különböztesse meg magát. Ennek mentén sorakoztattunk fel olyan szempontokat, mint a közvetlen gyári képviselő, a saját telephely, a teljes és saját értékesítést követő szolgáltatások biztosítása, a garanciális ügyintézés, a forgalomarányos készletszint, a köztartozásmentesség, a transzparens működés, és természetesen ha már szövetség, akkor szóba került a szolgáltatási színvonal harmonizálása is.

'24-ES ÉBSZ- GÉPSHOW AZ ÖSSZES KÖZÜL A LEGJOBB VOLT

MAÉP: Körülbelül a szektor hány százalékát van lefedve, nem is vállalatszám, hanem árbevétel alapján?

B. F.: Nagyjából 65-70%-a, és az a célunk, hogy ez 80-85% legyen. Szerencsére van még jópár olyan gépforgalmazó, akiket boldogan tudnánk a tagvállalataink között.





Fotó | Horváth Barnabás

Fent:
Fekete-Kovács Győző



K. G.: Mindennap születik vagy egy új termék, vagy egy új forgalmazó. Pont ebből indulnak ki azok a fajta empátiaalapú ismérvek, amikor az egyik tagvállalat nem akarja, hogy egy másik, neves konkurens csatlakozzon. Az új rendszerrel ezeknek tudjuk elejét venni, és a kérdést kimondottan az összeállított és elfogadott szakmai követelmények, valamint a többségi szavazás dönti el.

MAÉP: Térjünk át az ÉBSZ tevékenységi körének egy másik területére, az oktatásra!

AZ ELMŰLT MÁSFÉL ÉVBEN NAGY ELŐRELÉPÉS TÖRTÉNT, MERT A SZAKMAI KÉPZÉS A FELNŐTTOKTATÁSBAN MEGVALÓSULT

F. K. Gy.: Az oktatásnál az a döntés született, hogy az építőgép-, az építő, a szállító és anyagmozgató, valamint a gépszerelői szakmát kizárólag a szövetség támogatásával szervezzük. Itt az elmúlt egy-másfél évben nagy előrelépés történt, mert ennek a szakmának a képzése a felnőttoktatásban megvalósult. Első lépésben építőgép-szerelői vizsgadiplomát osztottunk ki 13 főnek – egyébként már a szakmában lévő felnőtteknek. 2025. szeptember elsejétől a Kecskeméti Szakképzési Centrum Gáspár András Technikumában nappali tagozaton elindítottunk egy 9 fős osztályt. Ezek a fiatalok most megosztva, duális képzésben vesznek részt, részben szaktanteremben, részben külsős helyeken, Kecskeméten lévő vállalatoknál.

MAÉP: Említetted, hogy fiatalokat szeretnétek minél inkább behozni. Hogyan fogtok neki az őket elérő marketingkommunikációnak?

F. K. Gy.: Így van. A szövetség tagjainak 80%-a a budapesti régióban található, így nem kérdés, hogy a szerelőtechnikus szakemberek jelentős részére itt van szükség. Ahol indultunk, az vidéki iskola, egy vidéki humán állományból képzett fiatalokkal. Őket fel lehet csábítani Budapestre, megfelelő kondíciókkal. De úgy gondolom, hogy közelebb is kell hozni az oktatást, mivel a duális képzésben az iskolának és a gyakorlati munkahelynek összeforrottan kell dolgoznia. Egy 13-15 éves gyereknél nem lehetséges, hogy ő vidéken tanul és a fővárosba jár szakmai gyakorlatra.

MAÉP: Szóval ha jól értem, a szakma népszerűsítésében a szülők felé kell fordulni.

F. K. Gy.: Egy országos közösségimédia-kampány irányába kell elmozdulni, ahol a gyerek találkozik az eszközzel. Tehát felhívni a figyelmét arra, hogy a különböző lánctalpas, illetve nagykerékű gépek itt körülöttük vannak, és ez egy karrieropció, egy lehetőség. Személyes tapasztalatom, hogy amikor beszélgettem a felvételin ezekkel a most kezdett fiatalokkal, elképzelésük nem volt, ez a szakma mit jelenthet, egyáltalán mennyit lehet vele keresni, hogyan működik. Nem tudták elképzelni sem. A gépszervizek nem úgy működnek, mint egy autószerelő műhely, itt a gépet közműépítésen, bányában, útépítésen kell javítani a terepen. Tehát ilyen ismereteik nem voltak a diákoknak, és most ezekre szeretnénk felhívni a figyelmet.

MAÉP: Hogy kerültek be az első körben a diákok, honnan jöttek?

F. K. Gy.: Elég jelentős kampányt vittünk Kecskeméten. Részt vettünk nyílt napokon is, tehát az iskolákban, illetve városi szinten voltak pályaválasztási napok, ahol kiállítóként kint voltunk. Vittünk ki egy kiskotrót, számos demóanyagot, volt egy saját standunk, gépvezérlési bemutató, maketteket raktunk ki. Próbáltuk bemutatni, hogy van ilyen szakmai lehetőség és az iskola is felismerte azt, hogy az autószerelői szakma már

nem ugyanaz, mint 10-20-30 éve. Tehát az alkatrész cseréje nem egy szakmai kihívás, az egy tömegmunka.

K. G.: Sajnos arra kellett, hogy rájöjjünk, hogy a mi szakmánk ma nem mondható vonzóan a szülők szemében. Gyermekük számára ők tanulmányi versenyekről, külföldi utazásokról, orvosi, jogi, menedzseri munkakörökről álmodnak, és nem arról, hogy munkagépeket diagnosztizáljanak, javítsanak szakmájuk legjobbjaként, neadjisten beolajozzák a kezüket – innen kell, induljunk.

F. K. Gy.: Az iskolával nagyon sokat konzultálunk. A 9 gyerek úgy került ide egyrészt, hogy találkoztunk velük ezeken a nyílt napokon, másrészt az egyik nagybátyjának van egy mezőgazdasági cége, és oda járt állandóan szerelni, és traktorozott, homlokrakodózott, és innen ismerte a gépeket. Egy másik gyereknek az apukája gépkezelő volt régebben, most már ő is valami másban dolgozik, de jött egy indíttatás. Ezért bízom abban, hogy egy vidéki populációból kell jelentkezőket találni, és a következő lépés az lesz, hogy ezt a promóciót elindítsuk az országos közösségimédia- (TikTok-, Instagram-) felületeken. Azt gondolom, hogy 50-60%-ban a gyereket kell megfogni, és a maradék 40-50%-ban a szülőket. De a szülők, hogyha jól kommunikálunk, automatikusan fel fognak minket keresni, vagy el fognak menni az iskolai weboldalakra, a szövetség weboldalára. Ezekon felül kínálunk akár egy

Lent:
Kelemen Gábor



Fotó | Horváth Barnabás



» komplexebb életutat a gyerekeknek 14 éves korukban, kínálunk hozzá mondjuk, egy gépkezelői vizsgát, egy érettségit, akár egy ösztöndíjat. **B. F.:** Sőt, továbbmennék mindannyiunk nevében: szerződéses munkaviszonyt is ajánlanánk a végzés után.

MAÉP: *A szövetség másik kiemelt célja szakmai rendezvények szervezése volt. Ez jól hangzik, de nem gondolom, hogy könnyű feladat. Tud-e a szövetség szakmai rendezvényt csinálni, és az miről szól?*

F. K. Gy.: Úgy gondolom, hogy az építőgépekről kimondottan nekünk, a szövetségnek kellene szakmai előadásokat tartani. A kérdés az, amit Gábor is említett, hogy erre mekkora a piacképes kereslet, hány cégvezető jönne ezekre el.

MAÉP: *Lehetne-e járható út, hogy az építőipari vállalatoktól meghívunk középvezetőket, és megmutatjuk, hogy mire jó egy géptípus, milyen szakmai újdonságok vannak? Erre nem fog eljönni döntéshozói szint, mondjuk egy vezérigazgató, viszont nekünk nagyon jó, ha eljönnek a sales-esek, eljönnek a műszaki középvezetők, és akkor bemutatjuk nekik, hogy az aszfalttömörítésnek milyen gépekkel és mi*

Lent:
Bátor Ferenc

ELNÖKSÉGI SZINTEN AZT IS CÉLUL TŰZ- TÜK KI, HOGY AZ ÉPÍTŐIPARI GÉPEK IS RENDELKEZZENEK TÖRZSKÖNYVVEL, AHOGYAN MÁS GÉPJÁRMŰVEK

a technológiája, és már egy új technológiát tudunk mutatni, amelyik menet közben méri a hőfokot... Ez egy valódi szakmai rendezvény lehet, vagy rosszul gondolom?

Fotó | Horváth Barnabás





Fotó | Horváth Barnabás

K. G.: Elnökségi szinten már évek óta álmodozunk ilyen esemény megszervezéséről, csak lássuk, mi a valóság: tagvállalataink vezetőinek többsége ma az évente kétszer megszervezett közgyűlés alkalmával is igyekszik mielőbb visszatérni feladataihoz, munkájához, emiatt nagyon hatékonyan kell lennünk. Első körben a cégvezetői, tulajdonosi kört szeretnénk megszólítani egy-egy ilyen rendezvényt. Amikor ők látják ennek hatékonyságát, pozitív hozamát, akkor már lehetne építkezni a szélesebb célközönség irányába.

És ha már a célokról beszélünk, említsük meg azt is, hogy elnökségi szinten azt is célul tűztük ki, hogy az építőipari gépek is rendelkezzenek törzskönyvvel, ahogyan a gépjárművek.

MAÉP: Ez hogy nézne ki?

B. F.: Ugyanúgy egy digitális okmány lenne, ugyanúgy regisztrálni kellene a gépeket alvázszám szerint, amelyik az országba bekerül. Ugyanúgy kell, legyen egy műszaki vizsgálata, tehát hatósági megfeleltetés. Ma az emelőgépkategóriás gépeknél van egy emelőgépvizsga, de ez a motor állapotát meg a menethidraulikát nem vizsgálja. A hidraulikus kotróknál, homlokakodóknál nincs semmifajta műszaki kontroll, csak a rendszám van, de van egy műszaki vizsgálat. Na de ez 5-7%, vagy még talán annyi sem.

K. G.: A gumikerekesekek rögtön szűkítik, és azon belül is, aki úgy gondolja, hogy közúton is szeretne közlekedni. Arról nem beszélve, hogy el-

idegenítésnél is egy fontos korlát, hogy nem lehet úgy tulajdonjogot cserélni, hogy az ember ne tudja azt, hogy amit megvásárolt, annak valóban jogilag birtokában van-e, vagy sem.

F. K. Gy.: Annak sincs kiforrott nyilvántartása, hogy egy gépnek például milyen előélete van vagy volt. Ha egy törzskönyvet bevezetünk, arra már rá lehet ültetni egy olyan nyilvántartási rendszert, amiben később akár a szervezetek is lehet regisztráltak, mint az autóknál. A szövetség be tud vezetni ilyen digitális rendszert. Ilyen jellegű elképzeléseink vannak, csak ezeknek kell egy kormányzati vagy minisztériumi jóváhagyás.

MAÉP: A szövetség is biztosan tudja, hogy nem olcsó egy ilyen rendszert kiépíteni.

B. F.: Igen, de ha azt mondjuk, hogy ennek a regisztrációnak van egy hasonló díja, mint egy autó vagy egy teherautó műszaki vizsgájának, ami a gépárának a töredéke, akkor ott van egy olyan hatósági bevétel, amiből el lehet kezdeni fejleszteni.

MAÉP: A szövetség elnöksége sok szakmai szereplővel áll kapcsolatban. Milyen hangulat van a piacon, milyen várakozások vannak?

K. G.: Azzal a történettel tudnék válaszolni a kérdésre, hogy a legutóbbi közgyűlésünk alkalmával az elnök úr tette fel ezt nyitókérdésként, és az ezt követő kínos csend választ is adott rá. Persze elneveltük magunkat; a remény nagy túlélő, és mi sem tegnap kezdtük a szakmát... ■

Balra:
Fekete-Kovács Győző

Középen:
Bátor Ferenc

Jobbra:
Kelemen Gábor



INTERJÚ

A rovat további interjúit keresse a maeponline.hu oldalon!



GÉPEK



KOPASZ GÁBOR



LITAUSZKI RÓBERT



VARGA ÁKOS



Cégvezetők értékelnek

Vezetői pillantás a piacra

Visszafogott kereslet és óvatos várakozások – a 2025-ös év összességében mérsékelt teljesítményt hozott az építőipari géppiacon. A piaci helyzet tükrében három meghatározó iparági szereplőt kérdeztünk az elmúlt évről, valamint arról, hogy mi formálta leginkább a piaci folyamatokat, és milyen trendek rajzolódhatnak ki 2026-ban.

KOPASZ GÁBOR

ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓ PRANGL

MAÉP: Hogyan értékeli az elmúlt évet? Megfelelt-e a terveknek az árbevétel és az eredmény?

Kopasz Gábor: A 2025-ös év szerintem a magyar építőiparban összességében visszafogott volt, különösen a beruházási aktivitás tekintetében. Ez cégszinten természetesen érzékelhetővé vált az árbevételünkben és az eredményünkben is. De az igazság az, hogy nekünk a 2025-ös év nemcsak a volumenekről szólt, sokkal inkább a stratégiai átmenetről.

Amire mi koncentráltunk idén, az egyrészt a szervezeti újrapozicionálás. A szervezeti felépítésünkön változtattunk cégcsoportszinten és helyi szinten egyaránt. Bevezettünk egy új irányítási és menedzsmentstruktúrát, és igazából ettől azt várjuk, hogy erősebb lesz a projektcontrollingunk, illetve tisztábbak lesznek a felelősségi viszonyok.

A másik prioritás a digitalizációs projektünk, amire koncentráltunk. Ez pontosabb kapacitás- és nyereségkövetést tesz lehetővé, illetve transzparensabb a döntéshozatalunk is ezáltal.

MAÉP: Visszakanyarodnék az első kérdésre: megfelelt-e az árbevétel és az eredmény a terveknek?

K. G.: Erősen visszafogott évünk volt. Ennél sokkal több potenciál van még a piacon és a mi gépparkunkban is.

MAÉP: Mit mondott a tulajdonos? Osztrák családi vállalkozásról van szó.

K. G.: A mi tulajdonosunk számára a rövid távú eredményeknél fontosabb most a fenntartható működés, különösen az, hogy hosszú távon a versenyképességünket biztosítsuk a piacainkon. Ausztriában is érezhető volt az építőipari visszaesés. Ez nem egy magyar jelenség, és kifejezetten tetten érhető a magasépítésben, ahol jelen vagyunk a gépeinkkel. A régió piacain is éreztük, hiszen mi nemcsak Magyarországon és Ausztriában dolgozunk, hanem a környező országokban is.

A kelet-európai országokban általános jelenség a visszafogottság. Azt mondanám ezek alapján – beleértve, amit az előbb is felsoroltam –, hogy most a fő fókusz a szervezeti, illetve a digitalizációs feladatokra kerül. Azt még nem említettem, hogy a gépparkunkat is optimalizáljuk, hogy a kihasználtságot és a megtérülést javít-



suk. Inkább arra irányul a gondolkodás csoportszinten, hogy a szervezetünket is ellenállóbbá tudjuk tenni ezekkel a kilengésekkel szemben.

MAÉP: Milyen volumenű eszközbeszerzés történt az elmúlt években?

K. G.: 2024-ben és 2025 legelején érkeztek a rendszerünkbe új gépeink: daruberuházás történt, és





személyemelőkbe is befektettünk, a teljes gépparkunkat 30%-kal növeltük. Meglévő gépparkunk nyilván öregszik, tehát a beruházásainkkal folyamatosan frissen kell tartanunk, függetlenül attól, hogy mik a trendek a piacon. Modern gépparkot kell fenntartanunk. Ezért fókuszálunk a digitalizációs fejlesztésekre, mert ezek tudják szolgálni a jövőbeli hatékonyságunkat.

MAÉP: Nyilván vannak önöknél is a gépkölcsönzés mellett szolgáltatások, például szállítás, üzemeltetés, gépkezelés. Hogyan látja, van-e ennek növekvő dinamikája és mekkora? Tehát mekkora súlyt képviselnek jelenleg a bevételi struktúrában az eszközök bérbeadása mellett az értékesíthető szolgáltatások?

K. G.: Vannak az emelőgép-bérbeadási szolgáltatások mellett olyan kapcsolódó szolgáltatásaink – például mérnöki támogatás vagy emelési terv készítése –, amelyekkel szélesíteni tudjuk a portfóliónkat. A különböző dokumentációs feladatok, a HSEQ-megfelelés is ide tartozik. A HSEQ megnevezést házon belül így használjuk, mert ez nemcsak a HSE-t jelenti, amely munkabiztonsági témákkal foglalkozik, hanem mellette egyenrangú partner a Q (Quality), azaz a minőségfókusz is.

Ezeknek a szolgáltatásoknak a szerepe jelentősen felértékelődött. Az ügyfelek már nemcsak gépet keresnek, hanem komplett szolgáltatást: tehát az emelési tervezést, a kockázatértékelést, a helyszíni koordinációt és az auditkompatibilis dokumentumokat is kérik. Emellett most már a fenntarthatósági témák is egyre erősebb fókuszot kapnak. Amelyik partnerünk kötelezett rá, vagy úgy dönt, hogy ESG-jelentést készít, annak az adatszolgáltatásába mi is bekapcsolódunk, illetve mi is készítjük a saját dokumentációinkat.

MAÉP: És ennek növekszik a súlya a bevételen belül?

K. G.: Így van.

MAÉP: Vannak-e adataik arról, hogy összességében mennyivel csökkent 2025-ben a bér-géppiac?

K. G.: 2024 nem volt nagyon jó év, de az év első fele még erős volt. A mi szempontunkból nagyon erős. Nekünk a 2023–2024-es pénzügyi évünk kimagaslóan teljesített, rengeteg beruházás indult. Aztán 2025-ben partnereink befejezték ezeket a beruházásokat, utána minden munka nagyságrendekkel csökkent.

Én a statisztikákat tudom nézni, nyilván mi is mérünk belső trendeket, és ebből az látszik, hogy az új beruházások volumene a 2015-ös

szintre került vissza. Olyan beruházásokról beszélünk, mint a magasépítés, ipari jellegű építmények, disztribúciós központok, erőművek, üzemek, logisztika és így tovább.

Ezt nem teljesen követte le nálunk az árbevétel-csökkenés, mert mi nem csak az építőiparban dolgozunk, hanem az energetikában, finomítóknál, szélenergia-üzemekben, a szórakoztatóiparban, filmforgatásokon, rendezvények színpadépítésein és egyebeken. Nagyon sokféle iparágat szolgálunk ki a gépeinkkel. A speciális daruknál a kereslet stabil maradt.

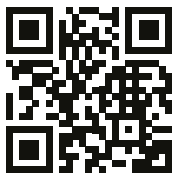
És itt kötném össze ezt azzal a résszel, amiről az előbb beszéltünk: a kapcsolódó szolgáltatások – az emelési tervezés, a mérnöki tanácsadás, a kockázatértékelés – hozzákapcsolódnak a nagydarus projektekhez. A speciális daruknál, akár a lánctalpas daruknál, ezek már előkerülnek. Az ipari beruházásokon, finomítói munkákon vagy az energetikai projekteken stabil tud maradni ez a kereslet. A rövidebb munkáknál, tehát ahol kisebb volumenű projektekről beszélünk – kevesebb gépről, kisebb kategóriájú gépekről, akár daruban, akár személyemelőkben –, ott visszafogottabb aktivitás volt megfigyelhető.

A piac azért nem tűnt el teljesen, csak koncentráltabbá vált. Viszont arra a pár nagy projektre, ami futott, nagyjából minden szereplő bekapcsolódott. Ezek magas hozzáadott értékű, komplex feladatok voltak. Itt olyan nagyberuházásokra gondolok, mint a BMW-építkezés, a CATL, az összes kínai és koreai akkumulátor-beruházás, vagy a BYD Szegeden.

MAÉP: Cégszinten mik a nagy tervek 2026-ra?

K. G.: Nagy, általános építőipari boomot nem várunk. De valamilyen szintű élénkülést el tudok képzelni a különböző iparágakban, ahol dolgozunk, vagy akár az építőipar bizonyos szakágaiban. Az ipari és az energetikai projekteknél (ideértve a finomítókat vagy az infrastruktúra-fejlesztéseket) szerintem lehet stabil kereslet. De nagyon érzékeny marad a piac. A 2025-ös év az árakat letörte. Egy ilyen környezetben számíthat az, hogy melyik cégnek milyen szakmai kompetenciája van, mennyire megbízhatóan üzemeltet, mennyire dokumentált, megfelel-e a HSEQ előírásoknak – szerintem ezek lehetnek a döntő tényezők.

Nyilván egy olyan kaliberű cégnél, mint a miénk, a figyelem középpontjában van a paksi beruházás. Ott megint a műszaki szakértelem válik magas hozzáadott értékűvé. Most hosszú előkészítési fázis van. Türelmesnek kell lenni, és szakmailag megalapozottan kell gondolkodni, hogy amikor kell, ott legyünk.



LITAUSZKI RÓBERT

ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓ HUNTRACO

MAÉP: Hogyan értékeled az elmúlt évet cégszinten? Megfelelt-e a terveknek az árbevétel és az eredmény?

L. R.: Elég ambiciózus volt a tervünk ahhoz képest, mint amilyen kilátásokkal az év indult. A tervszámokat ugyan nem értük el, de ezzel együtt mégsem zártunk rossz évet. Az adózás előtti eredményünk messze alulmúlta a 2024-et, de így is félmilliárd forint fölötti adózás előtti eredménnyel zártunk. De egyébként akár a célul kitűzött 7-800 millió forintos profit is elérhető lett volna. Úgyhogy összességében nem volt annyira rossz az év, mint amennyire látszott, de számunkra – és majd ezt elmagyarázom, hogy miért mondom így – azok a piaci változások, amik a legtöbb versenytársnál pozitív hatást gyakoroltak az előző évi eredményükre, nálunk nem voltak annyira pozitívak.

MAÉP: Nyilván a nagy földmunkagépek szerepe és az építkezések leállása, erre gondolsz?

L. R.: Igen, pontosan. Az aszfaltozási vagy a lakásépítési tevékenység a Huntraco számára jóval alacsonyabb szerviz- és alkatrész (aftersales) lehetőséget jelentett, ennek pedig az üzemi eredményükre volt komoly negatív hatása.

A gépértékesítés viszonylag kis mértékben járul hozzá az eredményességünkhöz, ugyanakkor – mint például 2024-ben, amikor még nagyobb volumenben zajlottak a földmunkák – a Huntraco messze kiemelkedő profitabilitást mutatott a csökkenő újgépes lehetőségek ellenére is. 2025-ben ennek pont az ellenkezője jellemezte a piacot.

Ráadásul az iparági átlaghoz képest nagyon jelentős szervizkapacitásainkat több versenytársunktól eltérően a csökkenő szerviz- és alkatrész lehetőségek ellenére fenntartottuk, és ezen a piaci kilátások további romlása esetén sem tervezünk változtatni. A kiemelkedő szervizszolgáltatás és a kiválóan képzett szerelői csapat a Huntraco stratégiájának alappillére ma is, és az is marad akkor is, ha ez – ahogyan tavaly is történt – csökkenő kereslet esetén relatíve nagyobb profitcsökkenést eredményez.

A profit csökkenése így elkerülhetetlen volt számunkra, még akkor is, ha a kisebb szervizerőforrással rendelkező versenytársaink számára az újgépes piac némileg váratlan jelentős növekedése lehetőséget adott eredményességük javítására.



Az újgépes kereslet tavalyi növekedését egyértelműen nem a kapacitásigény, hanem a kiírt pályázatok generálták, a mélyépítés visszaesése miatt pedig leginkább azokban a termék kategóriákban és vevői szegmensekben, amelyekben a Huntraco és a Caterpillar nem rendelkezik olyan jelentős versenyelőnyökkel, mint a nagyobb méretű gépeknél. A tavalyi kereslet jelentős részét adó kisebb, jellemzően magasépítő, félprofesszionális felhasználó





lók számára nem a munkagép szervizhátere, megbízhatósága és termelékenysége, hanem a pályázati forrásokhoz való hozzájutás volt a vásárlási döntés középpontjában. Ezek alapján nem csoda, hogy piaci részesedésünk a 2024-es jelentős növekedés után tavaly csökkenést mutatott.

Azt azért meg kell jegyezni, hogy mindezek ellenére a becsléseink szerint a Huntraco tavaly is az iparág egyik legjelentősebb profitját érte el.

MAÉP: A kis munkagépek nektek a termékmixben nem olyan jelentős súlyúak, hogy a pályázati hatás érezhető lett volna.

L. R.: Valóban, a versenytársakkal összehasonlítva a Huntraco-nál a nagyobb földmunkagépek aránya jelentősebb, hiszen a prémium gépek és szolgáltatások itt jelentenek igazán komoly versenylőnyt. A kisebb gépek esetében viszont az ár sokkal nagyobb súllyal esik latba a vásárlói döntéseknél.

MAÉP: Az eladott darabszám – új gép és használt gép tekintetében – hogyan alakult?

L. R.: A fentiekből adódóan az újjépes értékesítés volumene tavaly stagnált, következésképp a piaci részesedésünk – a 2024-es komoly növekedés után – 2025-ben csökkent.

Az értékesítési és marketingmunkánk eredményeként ugyanakkor, ahogyan azt az év végi szerződésállományunk és az idei üzletkötések is mutatják, a trendet minden bizonnyal megfordítjuk az idejében.

MAÉP: A használtgépüzletág hogyan alakult?

L. R.: Figyelembe véve az újjépes pályázati lehetőségeket és ezzel párhuzamosan a földmunkák csökkenő volumenét, a használtgépes piac alighanem stagnált. Ugyanakkor a Huntraco számára új lehetőségeket nyitott az értékesítés erősítése, valamint a belföldi CAT populáció proaktív, külföldi beszerzésekkel történő növelése. Így a csökkenés nagyrészt elkerülhető volt.

MAÉP: A bérgep üzletágot hogyan érintették a pályázatok?

L. R.: A Caterpillar bérgepes stratégiájához kapcsolódva tavaly is tovább bővítettük a bérgepes flottánkat, elsősorban rövidebb időtartamú bérletekre szánt, kisebb bérgepekkel, de a piac alakulása elkerülhetetlenné teszi a stratégiánk korrigálását. A kevés földmunka, a stagnáló építőipar, és nem utolsósorban a pályázatos gépek révén kialakult hatalmas többletkapacitás a vártnál kevesebb lehetőséget jelent ebben a szegmensben, így az idén, és talán az elkövetkező két-három évben ismét inkább a hosszabb távú

bérletekre koncentrálnunk, amelyek révén ügyfeleink csökkenthetik a gépekbe fektetett tőkéjük nagyságát és a lehetőségeikhez rugalmasabban igazítható bérletek révén fedhetik le kapacitásigényüket. Ez nyilván rendkívül tökeigényes irány, de a lehetőségeket leginkább itt látjuk.

MAÉP: Milyen új márkákkal jelentetek meg a piacon?

L. R.: A termékválasztékunk tavaly új márkával nem bővült, ugyanakkor többfelé is tapogatózunk ezen a téren, és továbbra is keressük a stratégiánkba illeszthető, építőipari vagy akár mezőgazdasági gépek disztribúciójának a lehetőségét. Ezzel együtt tavaly elsősorban a meglévő kínálatunk – Caterpillar, Magni, Paclite gépek, MB Crusher eszközök, Ingersoll Rand és Champion kompresszorok – marketingjét terveztük újra. Azért újdonságra itt is volt példa: az aszfaltmarók bevezetése után tavaly eladtuk az első aszfaltfiniserünket is.

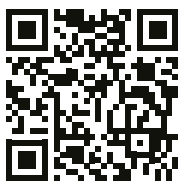
MAÉP: Milyen mozgások voltak '25-ben a piacon?

L. R.: A lényeges elem az, amiről már szó is esett, tehát hogy pályázati lehetőségek generálta piac volt, nem az építőipari vagy a földmunkák volumene generálta a keresletnövekedést. A keresletnövekedés leginkább az úgynevezett fél-professzionális szegmensben jelentkezett, ilyen értelemben véve a piac változása számunkra nem volt annyira kedvező, mint ha megnéznénk a teljes piacnövekedési mutatókat. Tulajdonképpen ez a legfontosabb.

MAÉP: Milyen várakozások vannak idénre?

L. R.: Az év utolsó vagy az év második felében sikerült javítanunk az értékesítési tevékenységünk eredményességét, egyébként a kisgépek területén is. Így az évet egy elég magas szerződésállománnyal kezdtük, és még mindig jó ütemben kötjük a szerződéseket. Tehát ha az év június közepén véget érne, akkor azt tudnám mondani, hogy az új gépértékesítésünk biztos, hogy növekedést mutatna az előző évhez képest. Hogy az év második fele hogyan fog alakulni pályázatok nélkül, a jelenlegi piaci kilátások tükrében, ez nagyon nagy kérdés, nem vagyunk optimisták ezzel kapcsolatban. Ami a munkákat illeti, ott továbbra is visszaesés tapasztalható a nagy infrastruktúra-építési földmunkák területén, és ebben nem látunk javulást.

Nagy kérdés továbbra is az EU-s források volumene. Ha meg is nyílnának ezek a források, az idejében befektetésekre a projektek átfutása miatt ennek aligha lesz még pozitív hatása.



VARGA ÁKOS

ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓ TERRA HUNGÁRIA

MAÉP: Hogyan értékeled az elmúlt évet árbevétel és eredmény terén?

Varga Ákos: Az év úgy indult, és július-augusztusig, a nyár közepéig úgy nézett ki, hogy borzasztó évünk lesz. Gyakorlatilag azt a gazdasági helyzetet tükrözte az eladásunk és az árbevételeink, ami általánosságban jellemző az országban. Tehát az év első része sokkal rosszabb volt, a '24-es évnél. Akkor elindultak a pályázatok, volt két pályázat is. Az egyik a Demján Sándor Program, ez nagyon jelentős keresletet támasztott, és volt egy GINOP-os is. A Demján pályázatoknál 50%-os támogatási intenzitás volt, ez a mi ügyfeleinket érintette. Ez az utolsó 4 hónapban-negyedévben hozott nekünk pluszt, majdnem 120 darab új gépeladást. Ez megmentette az évet, mindent szépen helyrehozott, minden szép és jó lett, darabszámban is. Majdnem 200 gépet adtunk el tavaly. Ez az év sokkal erősebb lett így, mint a '24-es, mert akkor emlékeim szerint 130 körül voltunk. Ez egyértelműen ennek a pályázatnak volt köszönhető. És sajnos nem – ez nagyon fontos – piaci alapon működött. Tehát ez a pályázat egy egyszeri alkalom volt, nem azt jelentette, hogy az ügyfeleinknek munkája van, és azért veszik a gépet.

A többség egyébként nem növelte a gépparkot, nem fejlesztett, hanem inkább frissített, tehát visszaadott gépeket, vagy eladta, mi is visszavettünk sokat, és tulajdonképpen ez határozta meg az évet. Ez nem jelentett vevőszolgálati, szerviz vagy alkatrész-értékesítési pluszt, mert ezek a gépek nem munkába mentek sajnos, hanem egyelőre az ügyfelek udvarára, ott pihennek. Maga a munkaellátottság továbbra is nagyon alacsony és gyenge, nincs megfelelő mennyiségű építőipari munka az országban. A magasépítésnél kicsit más a helyzet, sok lakás, iroda meg gyár épül. A mi gépeink ezeknek csak a nagyon kezdeti stádiumában vehetnek részt, amikor alapot ásnak vagy földmunkarendezés van. Ez a kettősség jellemezte az utolsó negyedévet végig, az újgépeladás gyönyörűen működött. A vevőszolgálat sajnos továbbra is kínlódott. Nem mennek a gépek, nem fogyasztanak olajat, alkatrészt. A bérleti üzletágunk is ugyanazt sínylette meg, ami 2024-ben szép eredménnyel zárt, tavaly sajnos nem büszkélkedhetett ilyen szép eredménnyel. És nyilván a használt-



gépüzletágunkat is tönkretette ez az 50%-os támogatás, mert ha féláron lehet gépet venni, akkor használt gépet nem nagyon fog venni senki. Ez némi problémát azért okozott, mert ahogy említettem, nagyon sok ügyfél beszámított, tehát visszaadott gépet, ami nálunk most készleten van használt gépként, és egyelőre nehézséget okoz az értékesítése. Dehát előbb-utóbb csak túl leszünk rajta. Tehát egy ilyen kettősség vagy többség, pozitív meg negatív hatás eredményezte azt, hogy egy 10 milliárdos árbevétel





azért sikerült elérnünk tavaly, és tisztességes, szabad szemmel is jól látható nyereséget.

MAÉP: Igen, láttam, hogy 7 milliárdos árbevétel volt '24-ben, ehhez képest szép a dolog. És az eredmény is: '24-ben veszteségben volt a történet, ami gondolom, pozitívba átfordult.
V. Á.: Igen, átfordult. Mi ugye, mindig az üzleti eredményességet nézzük, az alapján történik a cég értékelése a tulajdonos szemszögéből. És az tavaly egy nagyon szép eredménnyel zárult.

MAÉP: Milyen új termékekkel lépett piacra a Terra?

V. Á.: Itt örömhíreim vannak. Nagyon nagy hangsúlyt fektetünk már évek óta arra, hogy próbáljunk új termékeket is piacra dobni, mert annyira ki vagyunk téve egyrészt az építőiparnak, másrészt a JCB-nek. Kilencvenvalahány százaléka az árbevételünknek innen származik, és most végre van egy kis siker. Meg tudtunk állapodni egy lengyel tulajdonosi körrel rendelkező, Hydrog nevű céggel, akik különféle kisebb-nagyobb útfenntartó, útépítő gépeket meg gépláncokat gyártanak. Az ő a termékeiket kezdtük el forgalmazni idén. Van egy másik, szintén lengyel márka, amiért szintén nagyon sokat dolgoztunk, de ott még nem tudok arról beszámolni, hogy aláírtuk volna a megállapodást. Remélhetőleg, ha az első negyedévben nem is, de mondjuk, az első félévben ez a megállapodás megszületik, újabb termékcsaláddal bővül a kínálatunk. Ezek fontosak számunkra, szeretnénk minél több módon kapcsolódni az ügyfelekhez, és egy picit kitörni az építőiparból.

MAÉP: Milyen főbb mozgásokat láttál '25-ben a piacon, és milyen piaci várakozások vannak '26-ra?

V. Á.: '25-ben a gépeknél alapvetően ez a pályázatosdi, bármilyen furcsa, de meghatározta, hogy milyen gépcsaládból származó gépeket tudtunk főleg eladni. Megint az árokásó-rakodó került előtérbe, mert ezeknél a pályázatoknál a műszaki kiírás leginkább ennek kedvezett, ez volt a leginkább keresett termék. Ahogy mondtam, ez egy mesterséges kereslet és egy visszarendeződés, mert évek óta az volt megfigyelhető, hogy az árokásó-rakodó súlya csökken a teljes piacon belül. Ez most megállt, illetve visszafordult, de nem gondolom, hogy hosszú távon ez lenne majd a trend.

'25-ben a lánctalpas stagnált, de a gumike-rekes kotró és a rakodó nőtt 15-20%-kal. A rakodónál már előjönnek az ipari felhasználások. A teleszkópos is valamelyest talán nőtt, ott azért

a mezőgazdaság torzítja a képet. Alapvetően azt lehet mondani, hogy a tavalyi évet ez a pályázat határozta meg. Még annyit hozzátéve, hogy mi árokásó-rakodóban nagyon erősek vagyunk, a JCB-nek ez a hagyományos terméke, itt 60% fölötti piaci részesedésünk van már. De a többi majd' minden gépcsoportban tudtunk piaci részesedést növelni, és az nagyon jó, ez nagyon fontos. Főleg a gyártó részéről, tehát nem is annyira a tulajdonos, de a gyártó ezt figyeli. És a gyártónak ez a legfontosabb paramétere, hogy a dílere milyen részesedéssel vesz részt a piacon. Mi elég jók voltunk tavaly.

MAÉP: Látszik-e már valami, hogy mi lesz '26-ban?

V. Á.: Ez egy nagyon jó kérdés. Ha egyszerűen akarnék válaszolni, akkor azt mondom, hogy fogalmam sincs, de tényleg. Ugye, lesz a választás, ami alapvetően a gazdasági irányokat is megváltoztathatja. Az egyik párt, ha győz, akkor esetleg uniós pénzek hazajönnek, amire nagyon sokan várnak a gazdaságban és nagyon fontos lenne. Ha a másik irány marad, akkor pedig azt gondolom, ők is belátják, hogy valamit változtatni kell, mert ez így nem jól működik. A gazdaság nem ott tart, ahol kellene neki, főleg nem az építőipar. Amit látunk, hogy egyelőre nincsenek uniós pénzek, nincsenek komoly támogatások. Magyarországon az állam és az önkormányzatok a legfontosabb – most az építőiparról beszélek – beruházók, az állami költségvetésnek ismert a helyzete, az önkormányzatok költségvetése körülbelül ugyanott áll. Úgyhogy nem számítunk arra, hogy ha nem történik semmilyen változás és minden így marad, akkor a mi ügyfeleinknek több munkája lesz, amihez gépek kellene. Ráadásul tavaly nagyon sok új gép bekerült a piacra, ami jelenleg üres kapacitásként szerepel. Tehát ha elindulnak is a munkák, valami miatt ez beüt, és megjönnek a megrendelések meg a beruházások, akkor is először a meglévő komoly gépkapacitást kell felszívni.

MAÉP: Túlkinálat lesz.

V. Á.: Így van. Tehát nem sok jót látunk, ha mélyebben belemelegyünk. Azt gondoljuk, hogy biztos, hogy nem lesz olyan jó évünk, mint amilyen a tavalyi volt – megint csak a pályázatokra gondolva. Hacsak nem valami pályázat megint előkerül, mert az benne van a pakliban, de ha ilyen nincs, akkor a normál piaci viszonyok nem fogják lehetővé tenni, hogy több gépet adjunk el. Nem is terveztünk ilyen számot, tehát 150 körül van a tervünk, ami ugye, jóval kevesebb, mint a tavalyi. Úgyhogy így vagyunk. ■



CONEXPO 2026

az ipar kihagyhatatlan eseménye





dén is megrendezésre került az építőipar egyik legfontosabb eseménye, a CONEXPO CON/AGG 2026. Az idei esemény átfogóbb és dinamikusabb volt, mint valaha – állítják a szervezők: több mint 2000 kiállító, 150 előadás és 2,9 millió négyzetméter kiállítási terület várta a látogatókat. Számos újdonság került bevezetésre, például a Ground Breakers Keynote színpad, ahol a szakma kiemelkedő szereplői tartottak előadásokat. A Las Vegas-i rendezvény az iparági szereplők igazi olvasztótégelye volt, gyakorlati tapasztalatokkal, transzformatív lehetőségekkel és olyan innovatív megoldásokkal, amelyek hosszú távon is mérhető hatással bírnak. A rendezvény újdonságai között rengeteg izgalmas fejlesztés jelent meg, amelyekből most összegyűjtöttük néhány kiemelt márka friss innovációit.

CATERPILLAR

A Caterpillar helyszínein nagy hangsúlyt kapott a digitalizáció, a gépek közötti kapcsolat és a biztonság. A résztvevők láthatták a Caterpillar autonóm és félautonóm gépeinek működését; a gépkezelés, a termelékenység és a biztonság javuló szintjét a VisionLink™ funkciók segítségével, valamint a Cat® Command távirányítási, félautonóm és autonóm képességei is bemuta-

tásra kerültek. A Cat Detect - Collision Mitigation rendszert először lehetett kipróbálni az Operator Stadium élő bemutatóin.

A Caterpillar kompaktgép-kínálatát a West Hallban mutatta be, az Operator Stadium kültéri helyszínen pedig több mint harminc gépet. Kiemelkedett a Cat 319 kis hidraulikus kotró, amely útépitésre, földmunkához, föld alatti közművekhez, karbantartáshoz és erdészeti munkákhoz is alkalmas, valamint az AP1055 aszfalterítógép, amely a Mobil-trac™ alváz bevezetésének harmincadik évfordulójára új, hosszabb élettartamú simítólemezzel érkezett. Megtekinthető volt a következő generációs földgyalu- és dózermodellek előzetese, köztük a 150-es és 160-as földgyalu, valamint a második high drive elektromos hajtású közepes dózer, amely a termelékenység, az üzemanyag hatékonyság és a könnyű kezelhetőség terén lépett előre.



HITACHI

A Hitachi 2027 áprilisától LANDCROS néven folytatja tevékenységét, megőrizve a japán gyártás és mérnöki kiválóság hagyományait, valamint a megbízható dílertámogatást. A standon a látogatók betekintést nyerhettek a vállalat terveibe. A gépek mellett a technológiai megoldások, az autonóm rendszerek és a digitális integrációk demonstrálták, hogyan alakítja a Hitachi a jövő munkahelyeit és munkagépeit.

A Hitachi Construction Machinery a CONEXPO-n több mint húsz gépet, új technológiákat és élő demókat mutatott be 30 000 négyzetméteres standján. A kiállítás hangsúlyozta a vállalat együttműködését a 2024-es CONEXPO-n megrendezett startup challenge győzteseivel, bemutatva az AI-támogatott eszközöket, félautonóm kotrókat és autonóm bányászati megoldásokat. A látogatók kipróbálhatták az Assist Pro®

AI-eszközt, valamint a félautonóm kotrórendszert, amely képes megtanulni ismétlődő feladatokat az operátortól. A standon bemutatott gépek új machine guidance rendszerei a LANDCROS Connect flottakezelő rendszer, valamint az autonomous haulage-megoldás a bányászat számára.

A Hitachi standján a látogatók megtekinthették a vállalat gazdag történetét és mérnöki örökségét, többek között a cég által szabadalmaztatott hidraulikus rendszerekkel rendelkező kotrókat; a kiállítás kétszintes bemutatóterében pedig részletes idővonalon követhették nyomon a vállalat iparági újdonságait és mérnöki innovációit. A japán gyártói kiválóságot ergonomikus, nyitott területen mutatták be a kompakt gépektől a nagy kotrókon át a kerekes rakodókig, több mint tizenöt különböző munkagép-kiegészítővel.





» HYUNDAI

ÚJGENERÁCIÓS HX-KOTRÓK

A Hyundai Construction Equipment bemutatta teljes építőipari kínálatát, és először mutatta be a Next Generation HX lánctalpas új modelljét (amely jelenleg még csak az Egyesült Államokban és Kanadában elérhető). Az új HX kotrók a Hyundai hagyományos erősségeire építettek, így kiemelkedő termelékenységet, kezelői kényelmet, biztonságot és karbantarthatóságot biztosítottak, miközben jelentős üzemanyaghatékonyság-javulást hoztak.

A kiállítás ideje alatt zajlott a Hyundai Operator Challenge, amelyen a résztvevők a HX19E elektromos kotrón versenyeztek, napi 1000 dolláros díjért. A rendezvényen népszerű YouTube influencerek is jelen voltak, akik a Hyundai North America közösségi média-csatornáin osztották meg élményeiket.

A kiállítás ideje alatt jelentették be, hogy Sanho Shin urat nevezték ki a Hyundai Europe vezérigazgatójává, aki közvetlenül Jayden Limnek, a HD Hyundai Construction Equipment Europe elnökének jelent majd. Shin úr több mint 20 éves nemzetközi tapasztalattal és vezetői múlttal bír az építő-



LIEBHERR

A Liebherr több mint 30 géppel és technológiai újdonsággal várta a látogatókat két nagy kiállítóterében, ahol naponta élő bemutatók és egy külön technológiai pavilon is szemléltette a digitális megoldásokat és asszisztencia-rendszereket.

A Liebherr a földmunkagépek, anyagmozgató gépek, mobil- és láncos daruk, toronydaruk, mélyalapozási gépek és betontechnológiája teljes portfólióját bemutatta a CONEXPO-n. A kiemelt gépek között szerepelt a TA 230 Litronic billenőkocsi, a PR 716 G8 lánctalpas dózer, az LR 636 G8 lánctalpas rakodó, az R 945 lánctalpas kotró, az A 924 kerekes kotró, valamint a L 546 közepes méretű rakodó, intelligens asszisztencia-rendszerekkel felszerelve.

Az elektromos meghajtású gépek közül a LH 60 M Industry E anyagmozgató gép emelhető ki, amely emissziómentesen és csendesen üzemel, energia-visszanyerő rendszerrel csökkentve az összfogyasztást. A Liebherr XPower kerekes rakodói, így az L 550 és L 586 az alkalmazás-specifikus kinematikát és a teljesítményelosztó hajtástechnikát ötvözik a hatékonyság, az üzemanyag-takarékosság és a tartósság érdekében.

A daruknál a teljes portfólió fejlesztéseit bemutatták: világpremierként egy új all-terrain darut, valamint mobil- és láncos darukat kompakt és nehézteher kategóriákban. Kiemelt szerep jutott az optimalizált szállítási koncepciónak, az asszisztencia-rendszereknek és a digitális szolgáltatásoknak, amelyek leegyszerűsítik a tervezést és az operatív munkát. A toronydaruk között szerepel az új K-sorozat 91 K önállóan felállítható daruja, amely intelligens asszisztencia-rendszerekkel növeli a pontosságot, a hatékonyságot és a biztonságot.



ipari géppiacon, legutóbb a HD Hyundai Infracore Europe értékesítési igazgatójaként dolgozott.

Shin úr gépészmérnöki és aerodinamikai mérnöki diplomával rendelkezik, és izgatottan tekint a Hyundai jövője elé, miközben a vállalat a következő évben számos új és továbbfejlesztett gép bevezetésére készül. Shin úr érkezése után a Hyundai Construction Equipment folyamatos növekedésre és piaci részesedésének bővítésére számít. Az új gépek, az innovatív technológiák és a kiterjedt kereskedői hálózat segítségével a Hyundai 2026-ban is folytatja bővülését.





» BOBCAT

A Bobcat eddigi legfejlettebb kompaktgép-sorozatát és technológiai újításait tekinthették meg a kiállításon. A standnál interaktív bemutatók, élő demonstrációk és gyakorlati tapasztalatszerzési lehetőségek várták a látogatókat, akik testközelből ismerkedhettek meg a mesterséges intelligenciával, az elektromos meghajtással, az autonóm működéssel és a digitális megoldások legfrissebb alkalmazásaival.

A cég kiemelt figyelmet fordít a kompakt rakodók jövőjére olyan új gépekkel, amelyek egyszerre intuitívak, hatékonyak és megbízhatóak a mindennapi munkavégzés során. Az újdonságok között szerepel a next-generation PA460V hordozható kompresszor, a MT120 mini lánctalpas rakodó, az E20 kompakt kotró, a L95 kompakt kerek rakodó, valamint a D45S-9 dízel gumikerekes targonca – mindegyik a termelékenységet, kezelői kényelmet és sokoldalúságot helyezi előtérbe.

A Bobcat technológiai fejlesztései az operátori élmény egyszerűsítésére és a hatékonyság növelésére koncentrálnak. A Jobsite Companion több gépfunkciót kezel hangvezérelt automatizálással; a Service.AI elnevezésű AI-alapú szervizplatform gyors diagnosztikát és javítási útmutatót kínál; az ütközésfigyelő rendszer automatikusan lassít vagy megállítja a gépet veszélyhelyzetben; míg a RogueX3 koncepciómodell fejlesztési iránya, hogy a rakodó teljesen elektromos, autonóm, és modulárisan konfigurálható a feladatokhoz.

A rendezvény oktatási programjában a Bobcat azt is bemutatta, hogyan javíthatják a digitális eszközök a munkahelyi hatékonyságot és támogatják a döntéshozatalt. A CONEXPO-n a Bobcat a jövő kompakt gépeit, az operátori élményt egyszerűsítő megoldásokat és a következő generációs technológiákat emelte ki.

GUINNESS-VILÁGREKORD-KÍSÉRLET A CONEXPÓN



Az idei CONEXPO-CON/AGG kiállításon egy különleges eseményt is szerveztek: „a legtöbb láthatósági mellényt viselő ember egyszerre egy helyen” rekordját szerették volna megdönteni az esemény szervezői.

Több ezer résztvevő jelent meg narancssárga biztonsági mellényben, hogy megdöntsék az előző rekordot, és egyben felhívják a figyelmet az iparág egyik alapértékére, a munkabiztonságra.

A kísérlet végül nem járt sikerrel: a szervezők kifutottak az időből a résztvevők hivatalos ellenőrzése során, így a rekord továbbra is 2499 fő, amelyet 2019-ben állítottak fel Ausztráliában. ■

A CONEXPO gigászai

A CONEXPO-n bemutatott gépek nemcsak méretben impozánsak, de technológiában is tartogattak érdekességeket. Következzenek azok a gépek és megoldások, amelyek valamilyen újdonságot vagy innovációt mutattak be: ezek a modellek jól érzékeltetik, merre tart az építőipari és infrastruktúragépek fejlődése az intelligens automatizálástól a fenntartható, adatvezérelt működésig.

ALTEC – TEUPEN TC89AJPLUS PÓKLIFT

Az Altec Teupen TC89AJplus pókliftet kihívást jelentő hozzáférési feladatokra fejlesztették az építőipar, a karbantartás, illetve ipari környezetek számára. A 29,6 méter hosszú, csuklós-tesztkópos gém gyors és pontos elhelyezést biztosít nehezen hozzáférhető területeken. Az új, nagy teljesítményű gémszisztéma sima és stabil működést kínál a magasban, miközben pontos kezelést és jobb irányíthatóságot tesz lehetővé. Kompakt méretei és lánctalpas mozgékonyasága révén a TC89AJplus szűk vagy körültekintést igénylő területeken is képes dolgozni, kiváló emelési teljesítmény mellett.



BOBCAT – E20 MINIKOTRÓ

A Bobcat kompakt minikotró-portfólióját az E20 zéró fordulási sugarú gép bővítette, amelyet kifejezetten szűk munkaterületeken, például városi építkezéseken, kertépítési projekteknél és közművesítési munkáknál történő használatra terveztek. Az E20 gyors reagálású hidraulikarendszerrel és egyszerűen kezelhető vezérlőelrendezéssel rendelkezik, amelyek segítik a precíz munkavégzést és lassítják a kezelő kimerülését. Jó manőverezhetőségével, egyszerű kezelhetőségével és sokoldalú felhasználhatóságával az E20 praktikus megoldást kínál azoknak a kivitelezőknek, akik kompakt méretű gépet kerestek teljesítménybeli kompromisszumok nélkül.



» CATERPILLAR – CAT 319 LÁNCTALPAS KOTRÓ

A Cat 319 rövid fordulási sugarú hidraulikus kotrót olyan munkakörnyezetekhez tervezték, mint az útépités, közműépítés vagy a városi projektek, vagyis ahol a hely szűkösebb az átlagnál. A rövidebb fordulási sugár jobb manőverezhetőséget biztosít az akadályok körül, miközben a stabil ásási

teljesítmény megmarad. A Cat Grade- és Vision-Link-kompatibilis digitális eszközök pontos földmunkát, termelékenység monitorozást és flottakezelést tesznek lehetővé. A gép része a Caterpillar automatizációs, összekapcsolhatósági és biztonsági fejlesztéseinek, támogatva a hatékony működést és az alacsonyabb üzemeltetési költséget.



DEVELON – 9-ES SOROZATÚ LÁNCTALPAS KOTRÓGÉPEK

A DEVELON 9 sorozat új kotrógépei fejlettebb kezelői segédfunkciókat, biztonsági rendszereket és karbantartást támogató diagnosztikát kaptak a hatékonyabb munkavégzés érdekében. A gépek digitális szolgáltatásokat integrálnak, például flottakezelést és prediktív támogatást, így a teljesítmény és a műszaki állapot folyamatosan nyomon követhető.



EVOQUIP – COBRA 290R ÜTŐMŰVES TÖRŐ

Az EvoQuip Cobra 290R kompakt mobil törőgép beton, újrahasznosított aszfalt, bontási hulladék és természetes kő feldolgozására készült. Beépített utószitájával egy menetben biztosítja a megfelelő anyagminőséget, a túlméretes anyag pedig visszaforgatható vagy tárolható. Opcionálisan választható szelepes rendszere a kisebb szennyeződések eltávolítására szolgál.



GENIE – S-85 XC FE KOSARAS EMELŐ

A Genie S-85 XC FE hibrid kosaras emelő a dízellel jellemző teljesítményt alacsony zajjal és kibocsátással, valamint AC E-Drive és lítium-ion-technológiával ötvözte. A több mint 80 végrehajtott fejlesztés javította a tartósságot és a karbantarthatóságot, csökkentve a teljes tulajdonosi költséget.





HAMM – SMART COMPACT PRO RENDSZER

A Hamm továbbfejlesztette az automatizált tömörítést a Smart Compact Pro rendszerrel, amely a meglévő technológiát valós idejű aszfaltsűrűség-méréssel egészítette ki, központi minőségi paraméterként kezelve azt. Az új Real-time Density Scan funkció közvetlenül a gépen határozza meg a sűrűséget, és az így nyert adatokat felhasználva automatikusan szabályozza a tömörítési energiát és az üzemmódokat a HD+ és HX sorozatú tandemhengerek mindkét dobján.

A kezelők folyamatosan nyomon követhetik a sűrűség alakulását a teljes munkaterületen, beleértve a statikus tömörítés időszakát is. A megadott sűrűségi célértékek pontos betartásával a Smart Compact Pro csökkenti a kötbérek kockázatát, és hozzájárul az útburkolat hosszabb élettartamához. A rendszer növeli a folyamat átláthatóságát, mérsékli a teljes projektköltséget, és jelentős lépést jelent a teljesen automatizált, adatvezérelt aszfalttömörítés felé.



HITACHI – ZX500LCK-6 BONTÓ KOTRÓGÉP

A Hitachi Construction Machinery bemutatta a ZX500LCK-6 modellt nagy kinyúlású bontási konfigurációban, amelyet kifejezetten igényes bontási és anyagmozgatási feladatokra terveztek. A gép a jól bevált ZX500 platformot ötvözi egy speciális, hosszú elérési távolságú előrésszel, lehetővé téve a magas szerkezetek biztonságos és hatékony bontását, a megszkott stabilitást és precizitást biztosítva. A konfiguráció segíti a magasban végzett kontrollált munkavégzést, és jobb kezelői rálátást biztosít, így ideális városi bontási és nagyszabású fejlesztési projektekhez. A ZX500LCK-6 a Hitachi kotrógéppalettájának részeként digitális flottakezelő és irányítási technológiákkal is integrálható, elősegítve a monitorozást, a biztonságot és a termelékenységet. A modell jól tükrözi a Hitachi fókuszát a komplex építési és bontási környezetekben bevethető, alkalmazásspecifikus kotrógépek fejlesztésére.

JLG – 1043T QUAD TRACK TELESZKÓPOS RAKODÓ

A JLG bemutatta a 1043T Quad Track teleszkópos rakodó-koncepcióját, amelyet kifejezetten olyan extrém talajviszonyokra terveztek, mint a sár, homok és meredek lejtők. A hagyományos gumikerekeket négy lánctalpas alváz váltja fel, ami jelentősen javítja a talajnyomás-eloszlást, valamint a tapadást és a stabilitást, lehetővé téve a munkavégzést laza vagy vízzel telített talajon is, ahol a kerekés gépek már elérik teljesítőképességük határait.

A koncepciómodell a lánctalpas mobilitást a teleszkópos rakodók elérési és emelési teljesítményével ötvözi: névleges teherbírása 4536 kilogramm, maximális emelési magassága 13,2 méter. A célzott alkalmazási területek közé tartoznak az alapozás-helyreállítási munkálatok, a nagy volumenű mélyépítési projektek és a dúcolási munkák. A talajbolygatás csökkentésével, valamint a kiegészítő lánctalpas gépek iránti igény mérséklésével a 1043T célja a folyamatos termelékenység biztosítása nehéz terepviszonyok mellett is.



KEESTRACK – K6 OSZTÁLYOZÓ

A Keestrack a K6 osztályozómodellt helyezte reflektorfénybe, amely a mobil előosztályozási technológia területén eltöltött 30 év folyamatos innovációját testesíti meg. A kategóriájában az egyik legmeghatározóbb gépként számontartott K6-ot nagy termelékenységre tervezték, legyen szó durva előosztályozásról vagy finom szitálásról az aggregátum-előállítás, -újrahasznosítási és bányászati alkalmazás során.

A nagy teherbírású lemezes adagoló, a nagyméretű szitafelület és a terhelésérzékelővel ellátott hidraulikarendszer egyenletes anyagáramlást és hatékony működést biztosít, miközben a hidraulikusan lehajtható garatfalak megkönnyítik a szállítást és az üzembe helyezést. A kiváló szervizhozzáférés hozzájárul az egyszerű karbantartáshoz.

A jubileumi, különleges fényezéssel bemutatott K6 egyértelműen jelzi a Keestrack hosszú távú elkötelezettségét a teljesítmény, a tartósság és a fenntartható anyagfeldolgozási megoldások iránt.



» KLEEMANN – MOBISCREEN MSS 1102 PRO MOBIL OSZTÁLYOZÓ

A Kleemann a MOBISCREEN MSS 1102 PRO-val bővíti mobil rostáló gépsorozatát, egy új PRO Line típusú rostálóval, amelyet kifejezetten nagy kapacitású, akár 750 tonna/óra teljesítményű igénybevételhez, legfőképpen bányászati műveletekhez terveztek. Az ismert MSS 802 EVO modell fölé pozicionált gép a felső teljesítménykategóriát célozza meg, miközben megőrzi masszív, nehéz üzemre tervezett kivitelét. Az intuitív ke-

zelői felület csökkenti a hibázás lehetőségét és lerövidíti a betanítási időt, miközben a kulcsfontosságú funkciók biztonságos távolságból is vezérelhetők, növelve a munkaterületi biztonságot. Az opcionális Dual Power hajtás teljesen elektromos üzemet tesz lehetővé, támogatva az alacsonyabb károsanyag-kibocsátást és az energiahatékonyságot. Az MSS 1102 PRO a Kleemann többi törő- és rostálóberendezésével intelligens sorba kapcsolással integrálva része egy nagy hatékonyságú összekapcsolt termelési rendszernek.



POWERSCREEN – 1300X MAXTRAK KÚPOS TÖRŐ

A Powerscreen bemutatta a 1300X Maxtrak kúpos törőt, amely a cég portfóliójának legújabb fejlesztése, és a másodlagos és harmadlagos zúzási folyamatok teljesítményét növeli. A gépet úgy tervezték, hogy javítsa a végtermék kockaszerűségét, növelje az áteresztőképességet, és biztosítsa az állandó kibocsátást a kihívást jelentő bányászati és zúzási műveletek során. Az előző Maxtrak modellek hagyományaira építve az 1300X az operátorbarát kialakítást és az optimalizált anyagáramlást ötvözi, növelve a hatékonyságot és fenntartva a termékminőséget. A nagy kapacitású feldolgozókönyezetekhez fejlesztett modell a Powerscreen hosszú távú fókuszát tükrözi a megbízhatóságra és az alkalmazhatóság sokoldalúságára.

TEREX FINLAY – 883+ MOBIL OSZTÁLYOZÓ

A Terex Finlay kiemelt figyelmet szentelt a Finlay 883+ mobil osztályozónak, amelyet sokoldalú, nagy kapacitású megoldásként mutatott be az igényes osztályozási feladatokra. Az 883+ akár 600 tonna/óra kezelési teljesítményre is képes, így alkalmas bányászati túltöltés, bányászati anyagok, építési és bontási hulladék, homok, kavics és biomassza feldolgozására. A gép nagy, két szintes rostadozóval, hatékony finomszemkezeléssel és fordítható szállítószalagokkal rendelkezik, ami rugalmas üzemeltetést tesz lehetővé változatos munkaterületeken. A hibrid és teljesen elektromos konfigurációban is elérhető 883+ egyszerre támogatja a termelékenységet és a fenntarthatóságot, miközben csökkenti az üzemeltetési költségeket. A felhasználóbarát tervezés további fejlesztései növelik a tartósságot, megkönnyítik a karbantartást, és javítják a mindennapi működési hatékonyságot.



VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT – ECR255 LÁNCTALPAS KOTRÓGÉP

A Volvo Construction Equipment az ECR255 rövid törzsű lánctalpas kotrót mutatta meg, amely az ECR235E utódjaként kompakt méreteket ötvöz nagyobb teljesítménnyel. Az áttervezett szerkezet és a nehezebb ellensúly 7%-kal növeli a teherbírást, míg az optimalizált motorvezérlés és az elektrohidraulikus irányítás akár 10%-kal csökkenti az üzemanyag-fogyasztást. Az automatizált funkciók, például a Volvo Active Control, gyorsítják a tereprendezési feladatokat és lassítják az operátor kifáradását, különösen szűk városi vagy közműépítési munkaterületeken. A kezelőbiztonság és az üzemidő központi szempont volt a tervezés során, opcionális 360 fokos Smart View akadályérzékeléssel, csoportosított szervizpontokkal és hosszú karbantartási ciklusokkal. A gépet először a CONEXPO-CON/AGG 2026 rendezvényen mutatták be nyilvánosan.





VÖGELE – DASH 5 SOROZATÚ ASZFALTTERÍTŐ

A Voegle az észak-amerikai piacon is bemutatta legújabb, Dash 5 sorozatú aszfalterítőt, nagyobb hatékonyságra, automatizálásra és kezelői kényelemre tervezett modellekkel bővítve a gépsorozatot. A Dash 5 sorozat ergonomikusabb kialakítást, gyorsabb beállítási időket és optimalizált hajtásrendszert kínál; célja az üzemeltetési költségek csökkentése és a terítési minőség javítása. A 3 méteres kategória kiemelt modelljei a SUPER 2000-5 X lánctalpas és a SUPER 2003-5 X kerekes terítők, mindkettő újonnan kifejlesztett esztrichrendszerrel felszerelve, valamint a magas tömörítést igénylő alkalmazásokra konfigurált SUPER 2100-5 X, például hengerelt betonhoz. Minden Dash 5-X-Tier gépet előkészítettek a fejlett digitalizációs és automatizálási megoldásokhoz, elősegítve a pontos, következetes és átlátható terítőműveleteket.

WIRTGEN – WR X-TIER SOROZATÚ GUMIKERES HIDEG ÚJRAHASZNOSÍTÓK ÉS TALAJSTABILIZÁLÓK

A Wirtgen új WR X-Tier sorozata a legújabb generációs gumikerekes hideg újrahasznosítókat és talajstabilizálókat hozta el a piacra. A gépeket kifejezetten szerkezeti útfelújításokra és helyszíni talajstabilizálásra tervezték, lefedve a teljes alkalmazási spektrumot a hideg újrahasznosítástól a földmunkák anyagkonszolidációjáig. Az áttervezett, intuitív kezelőfelület

interaktív iránymutatást nyújt az operátor számára, optimalizálva a keverési minőséget és a folyamatirányítást. A MIX ASSIST és a Wirtgen Group COPILOT digitális rendszerek automatikusan vezérik a kulcsparamétereket, növelve a termelékenységet és csökkentve a négyzetméterenkénti költséget. A WR X-Tier sorozat a Wirtgen precizitásra és a hatékonyságra, valamint a folyamatok átláthatóságára helyezett fókuszát tükrözi a modern útépitési munkafolyamatokban. ■



2026 a CONEXPO éve

Las Vegas, ahol a „sárga vas” otthon érzi magát

Az építőipari gépgyártók, forgalmazók és üzemeltetők naptárában a nagy nemzetközi kiállítások ritmusa évtizedek óta jól követhető: a három meghatározó rendezvény – a BAUMA (München), az INTERMAT (Párizs) és a CONEXPO-CON/AGG (Las Vegas) – egymást váltva adja meg az iparág pulzusát. A 2026-os év ebből a szempontból egyértelműen Las Vegasról szól: a CONEXPO-CON/AGG kiállítás 2026. március 3–7. között töltötte meg a Las Vegas Convention Centert és a Festival Grounds külső tereit.

MIÉRT ÉPPEN AZ ÉSZAK-AMERIKAI LAS VEGAS LETT AZ ÉPÍTŐIPARI „VILÁGFŐVÁROS”?

A CONEXPO története több mint egy évszázadra nyúlik vissza. Az első eseménye 1909-ben került megrendezésre, a mai formáját pedig akkor nyerte el, amikor 1996-ban összeolvadt a CONEXPO és a CON/AGG. A CONEXPO az építőipari gépek, földmunkagépek, daruk, közúti építőgépek stb., míg a CON/AGG az aggregátumipar, vagyis a bányászat, a kő- és kavicskitermelés, a zúzás-osztályozás, valamint az aszfalt-és betonadalékanyag-gyártás szakkiállítása volt.

Ekkor lett Las Vegas a háromévenkénti nagy találkozói állandó otthona. Nem véletlen a helyszínválasztás: itt egyszerre adott a hatalmas beltéri infrastruktúra, a gigantikus kültéri „vasbemutató” terület (ahol a darukat, dömpereket, zúzókat, földmunkagépeket nem csak nézni, hanem működés közben érezni is lehet) és a város logisztikája (szálláskapacitás, repülőjáratok, rendezvényipar). A kiállítás léptékét jól mu-



tatja, hogy a 2026-os kiállítás szervezői már kb. 270 000 m² (beltéri + kültéri) kiállítási felülettel és mintegy 2000 kiállított márkával számoltak.

A CONEXPO 2026 FÓKUSZAI: TECHNOLÓGIA, ENERGIAÁTMENET, OKOS ÜZEMELTETÉS

A 2023-as CONEXPO-t a szervezők Észak-Amerika legnagyobb szakkiállításaként pozícionálták, és a számok ezt alátámasztották: mintegy 140 000 látogató érkezett 133 országból, és több mint 2400 kiállító szerepelt 280 000 m² kiállítási területen.

A 2023-as trendek – elektrifikáció, alternatív hajtások, telematika, félautonóm munkafolyamatok, digitalizált flottamenedzsment, munkahelyi biztonság – 2026-ra várhatóan még hangsúlyosabbak lesznek, ráadásul az észak-amerikai piac sajátossága, a nagygépes, nagyprojekttes gondolkodás (infrastruktúra, bányászat, aggregátum-előállítás) különösen erős a show-n.

A 2026-os programban a szervezők a 150 oktatási szekciót és az új központi színpadi formátumot (Ground Breakers Stage) emelték ki, ami jól mutatja, hogy a vásár mára nem csak „vasnézetgetés”, hanem iparági tudás- és kapcsolatépítési platform.





» LÁTOGATÓK ÉS KIÁLLÍTÓK – A CONEXPO UTOLSÓ 10 NAGY RENDEZVÉNYE SZÁMOKBAN – MIT MUTAT A TREND?

Év	Látogató	Kiállító
1996 (az első közös CONEXPO-CON/AGG Las Vegasban)	~84 000	~800
1999	~124 000-125 000	1883
2002	111 350	2450
2005	124 220	~2300
2008	144 600	2182
2011	~120 000	2400
2014	129 364	2000 (CONEXPO-rész)
2017	~128 000	2800
2020 (a COVID miatt 1 nappal rövidebb)	>130 000 regisztráció	>2000
2023	139 000 látogató 133 országból	>2400 kiállító 36 országból

A CONEXPO a 90-es évek végi rekordév (1999) után a 2008-as csúcson át jutott el oda, hogy a látogatóinak száma 2023-ban ismét tartósan 130-140 ezres nagyságrendben mozogjon, a 2010-es évekre pedig nagyon megnőtt a kiállítók száma is (2017-ben több mint 2800, 2023-ban több mint 2400 fő).

CONEXPO VS. BAUMA VS. INTERMAT – HOL A HELYE LAS VEGASNAK A NAGY HÁRMASBAN?

A BAUMA (München) léptékben továbbra is etalon: a 2025-ös hivatalos adatok szerint 605 974 látogató és 3548 kiállító volt rajta jelen 57 országból. Ez nagyjából 4-4,5-szeres látogatói tömeg a CONEXPO-hoz képest, és kiállítóinak száma is magasabb.

Az INTERMAT (Párizs) inkább európai közepsúly, erős innovációs és üzleti fókuszokkal: 2024-ben 127 500 látogatót és 1065 kiállítót jelentettek, a kiállítók 68%-a külföldről érkezett.

A 2018-as korábbi csúcslétszám 173 300 látogatót és 1400 kiállítót foglalt magába.

A BAUMA CHINA (Sanghaj) külön világ: 2024-ben 3542 kiállítót és 281 488 szakmai látogatót fogadott 188 országból/régióból, és a beszámoló szerint 20% feletti volt a külföldi látogatók aránya.

A LEGNAGYOBB ÉPÍTŐIPARI GÉPKIÁLLÍTÁSOK ÖSSZEHASONLÍTÁSA

A következtetés egyszerű:

- 👉 a BAUMA München globális világkiállítás jellegű, masszív európai bázissal;

- 👉 a CONEXPO Las Vegas Észak-Amerika csúcspontja, ahol a gyártók sokszor a kontinensre szabott újdonságokkal és demonstrációkkal érkeznek;
- 👉 az INTERMAT európai üzleti/innovációs csomópont;
- 👉 a BAUMA CHINA ázsiai gyártói és piaci erődemónstráció, gyorsan növekvő nemzetközi érdeklődéssel.

MAGYAR ÉS EURÓPAI VONATKOZÁS: MENNYIRE JUTUNK EL LAS VEGASBA?

A CONEXPO-n hagyományosan erős a nemzetközi jelenlét, de a földrajzi távolság és az utazási költség miatt európai szemmel ez jellemzően céltudatos út: akkor éri meg igazán, ha valaki amerikai piacra dolgozik, ottani márkákkal kereskedik, vagy olyan technológiát keres, amely Észak-Amerikában érettebb.

Konkrét nemzetközi kapaszkodók:

Magyar szemmel a részvétel tipikusan kisebb, delegáció jellegű: importőrök, nagyvállalati gépbeszerzők, bányászati/aggregátumos szereplők, illetve azok a szakemberek utaznak, akik kifejezetten amerikai gyártókkal dolgoznak. A müncheni BAUMA ebből a szempontból sokkal inkább hazai pálya: közelebb van, európai a kínálat és a kapcsolati háló, és 2025-ben a hivatalos adatok szerint a látogatók 44%-a külföldről érkezett – vagyis Európán belül rendkívül könnyű beleesni a nemzetközi áramlásba.

A CONEXPO erőssége ott van, ahol Európában ritkábban látunk ekkora hangsúlyt: a kültéri bemutatók és a nagy gépek élő használati környezetében. Ez különösen vonzó tud lenni azoknak a magyar és európai látogatóknak, akik

- 👉 nagy volumenű földmunka-/bányászati/zúzó-osztályozó technológiában gondolkodnak,
- 👉 amerikai beszállítói láncokhoz kapcsolódnak,
- 👉 vagy egyszerűen szeretnék a legnagyobb észak-amerikai kínálatot egy helyen látni.

ÖSSZEGEZVE: MIÉRT FONTOS A 2026-OS LAS VEGAS-I KIÁLLÍTÁS?

A CONEXPO-CON/AGG 2026 nemcsak egy újabb hároméves találkozó, hanem egyfajta piaci állapotfelmérő. Amikor ennyi gyártó, ennyi valós gép és ennyi döntéshozó egy térben jelenik meg, akkor jól látszik, merre fordul a szakma (energiaátmenet, digitalizáció, munkaerőhiány kezelése, produktivitás).

Aki európai (vagy magyar) szemmel közelít, annak a CONEXPO sokszor nem a „mindenképp ott kell lenni”-kategória (ami inkább München), hanem a stratégiai kitekintés terepe.



És épp ezért értékes: Las Vegasban gyakran mások a hangsúlyok, más a gépparkkultúra, más a projektlogika. Ha pedig a cél az, hogy a hazai döntéshozók nemzetközi összehasonlítási alapot szerezzenek, akkor 2026-ban ismét adott a helyszín, ahol ezt a legnagyobb észak-amerikai koncentrációban meg lehet tenni.

ÉRDEKESSEGEK

Az elektromos gépek fordulópontja

A CONEXPO az utóbbi években látványosan a zöld átmenet egyik legfontosabb terepévé vált. Míg Európában az elektromos és hibrid munkagépek fejlesztését elsősorban a szigorodó emissziós szabályozás hajtja, addig Észak-Amerikában a gyakorlati üzemeltetési előnyök kerültek előtérbe. A nagy bérflokkák számára egy elektromos gép nemcsak csendesebb és környezetkímélőbb, hanem kevesebb karbantartást igényel, és hosszú távon alacsonyabb üzemeltetési költséget ígér. A 2023-as kiállításon már külön szekciókban jelentek meg az akkumulátoros kotrógépek, elektromos daruk és alternatív üzemanyaggal működő erőgépek. Sok szakértő sze-





» rint Las Vegasban látható először igazán, hogy az elektromos technológia kilépett a kísérleti fázisból, és a nehézgépes építőiparban is valósi szereplővé vált.

ménye is – egy hétre Las Vegas valóban a világ legnagyobb munkaterületévé válik.

Itt dől el a következő három év piacának iránya

A CONEXPO nem pusztán látványos gépfelvonulás, hanem az észak-amerikai építőipari piac egyik legfontosabb előrejelző rendszere. A gyártók gyakran itt mutatják be először azokat a modelleket, amelyek a következő három év eladási gerincét adják. A nagy flottatulajdonosok, bérbeadók és infrastrukturális beruházók döntéshozói személyesen tárgyalnak a standokon, és sok esetben már a kiállítás alatt több tízmillió dolláros megrendelések születnek. Nem ritka, hogy egy-egy új típus első sorozata gyakorlatilag elfogy a rendezvény hetében. Las Vegas tehát nemcsak bemutatóterem, hanem üzletkötési csomópont is: aki itt erős, az az észak-amerikai piacon a következő ciklusban komoly pozícióelőnyre tesz szert. ■

Dr. Csorba Kázmér

Amikor a kiállítás önmagában logisztikai bravúr

Kevesen gondolnak bele, hogy a CONEXPO nemcsak bemutatja a világ legnagyobb munkagépeit, hanem maga is egy óriási építési projekt. A több mint 270 000 m²-es területre több ezer tonnányi gépet kell beszállítani, felállítani, üzemképessé tenni, majd a rendezvény után elszállítani. Egy-egy 200-300 tonnás lánctalpas daru vagy bányadömpör szállítása önmagában külön engedélyköteles művelet az Egyesült Államokban. A kültéri bemutatókhoz ideiglenes burkolatokat, terheléselosztó acéllemezeket és speciális talajmegerősítést alkalmaznak, hogy a több tíztonnás tengelyterhelés ne károsítsa a területet. A kiállítás tehát nemcsak a gépgyártók technológiai versenye, hanem a rendezvény-szervezés és a logisztika látványos csúcsteljesít-



GÉPEK

A rovat legfrissebb híreit keresse a maeponline.hu oldalon!



MB | MAGYAR BRANDS 2025

A MAGYAR MÁRKA ÉRTÉK



DR. BÁNFALVI
ARANYÉR KÖZPONT
A GYÓGYÍTÓ GONDOSKODÁS



KÖBE
A MAGYAR TULAJDONÚ BIZTOSÍTÓ



MOSÓLAP
VÍZBEN OLDÓDÓ KONCENTRÁLT MOSÓSZER

MN
MYSTIC NAILS



TELER SZAGTALANTÁS
AZ ÉRZÉKELŐ SZAGTALANTÁS SZPECIALISTÁJA

Fehér tető, alacsonyabb hőterhelés

Az épületek energiahatékonysága napjainkban már messze nem kizárólag a hőszigetelés vastagságán múlik. A lapostetők esetében egyre nagyobb hangsúlyt kap a tetőfelület hőtechnikai viselkedése, azon belül is a napsugárzás visszaverésének képessége. A korszerű, nagy fényvisszaverő képességű – úgynevezett cool roof – megoldások hatékony eszközt jelentenek az épületek nyári túlmelegedésének csökkentésére, az energia-felhasználás mérséklésére és a városi hősziget-hatás enyhítésére.

Ebben a szemléletben kínál komplex és műszakilag kiforrott megoldást a Polyflex Light P, REOXTHENE® technológiás bitumenes vízszigetelő lemez, amely egyesíti a magas fényvisszaverést, az alacsony felületi felmelegedést és a kiemelkedő tartósságot.

A Polyflex Light P, fehér pala őrleményes kivitelben kifejezetten alkalmas nagy fényvisszaverő képességű lapostetők kialakítására. A fehér pala őrlemény a napsugárzás jelentős részét visszaveri, így a tetőfelület lényegesen alacsonyabb hőmérsékletre melegszik fel, mint a hagyományos sötét bitumenes lemezek esetén.

A vízszigetelő lemez egyik legfontosabb műszaki alapja a szabadalmaztatott REOXTHENE® technológia, amely a hagyományos bitumenes keverékekhez képest teljesen új anyagszerkezetet alkalmaz. A mészkőliszt töltőanyag helyett speciálisan fejlesztett, könnyű polimereket tartalmaz, ami egyenletesebb polimereloszlást és magasabb teljesítményt eredményez.

A REOXTHENE® technológia egyik kulcsfontosságú jellemzője a magasabb fajlagos hőkapacitás, amelynek következtében:

- a lemez lassabban melegszik fel napsugárzás hatására,
- nagyobb a hőtehetetlensége, így stabilabb a felületi hőmérséklet,
- csökken a nyári túlmelegedés kockázata,
- mérséklődik a bitumen hó okozta öregedése.

Hőkamerás vizsgálatok alapján a hagyományos bitumenes lemezek felületi hőmérséklete

nyári körülmények között akár 90 °C fölé is emelkedhet, míg a REOXTHENE® technológiás lemezek esetében ez az érték lényegesen alacsonyabb, ami egyértelműen igazolja a technológia cool roof jellegét.

A REOXTHENE® technológiás termékcsalád – így a Polyflex Light P is – egyedi EPD környezetvédelmi terméknyilatkozattal rendelkezik, amely a teljes életciklus környezeti hatásait vizsgálja. Ez lehetővé teszi a termék alkalmazását LEED és BREEAM minősítésű épületekben is, ahol a hűvös tetők önálló kreditpontokat eredményezhetnek.

A fehér pala őrleményes felület, az UV-sugárzásnak ellenálló bitumenkeverék és a magas polimertartalom együttesen biztosítják:

- a lassabb öregedést,
- a hosszabb élettartamot,
- valamint a kiszámítható, tartós teljesítményt még szélsőséges klimatikus körülmények között is.

Ez a megoldás nem csupán vízszigetelés, hanem aktív része az épület energetikai stratégiájának – különösen ott, ahol a fenntarthatóság már nem választás, hanem alapkövetelmény.

Ha érdeklik a szakmai újdonságok, olvassa be telefonja kamerájával a QR-kódot és iratkozzon fel a mérnököknek, tervezőknek szóló hírlevelünkre! (x) ■





ZX26U-6

Eredeti Japán precizitás



A Hitachi minikotrók a japán precizitás és a tartósság szimbólumai az építőiparban. Az 1 és 10 tonna közötti tartományban mozgó gépek kompakt méretük ellenére olyan hidraulikus és szerkezeti megoldásokat kínálnak, amelyek korábban csak a nagyobb bányagépekre voltak jellemzők.

A Hitachi Construction Machinery (Europe) NV (HCME) által kínált mini kotrógépek a legmagasabb japán gyártási minőséget ötvözik az európai piac speciális igényeivel

(Stage V károsanyag-kibocsátási normák, szűk városi munkaterületek). Az európai piacon a ZX10U-6 modelltől egészen a legújabb ZX95US-7-ig terjed a választék, amelyeket a hollandiai gyárban készítenek el a végleges specifikációk szerint.

A gépek forgalmazását, szerviz és alkatrészellátását a Valkon 2007. Zrt. látja el. A vevőszolgálat az ország több pontján lévő alkatrészüzletből és több mint 20 szervizautójával garantálja a szakszerű, gyors és megbízható javítást, alkatrészellátást.



ZX65USB-6



ZX19-6

A 1-től 6 tonnás terjedő minikotró kategóriában a Hitachi portfóliójából több típus közül tudunk választani. Ezeket a gépeket úgy tervezték, hogy kiemelkedő erővel bírjanak a földmunka, tereprendezés, közműhálózat fejlesztés, valamint az általános és útépitési feladatoknál. Japánban gyártott, minőségi kotrók, amik a finom és megbízható hidraulika rendszerükkel emelkednek ki.

	ZX10U-6	ZX17U-6	ZX19U-6	ZX19-6
Üzemi tömeg	1210 kg	1760 kg	1880 kg	1920 kg
Motor gyártó	Yanmar	Yanmar	Yanmar	Yanmar
Névleges teljesítmény	9,9 kW / 12 LE	11,5 kW / 15 LE	11,5 kW / 15 LE	11,5 kW / 15 LE
Szivattyúk	2x 10,6 l/perc	2x 19,2 l/perc	2x 19,2 l/perc	2x 19,2 l/perc
		1x 10,8 l/perc	1x 10,8 l/perc	1x 10,8 l/perc
Ásási mélység	1780 mm	2190 mm	2390 mm	2380 mm
Hidraulikusan állítható nyomtáv	x	x	x	x

A teljes minikotró kategóriában használt „long life” hidraulika olajak lehetővé teszik azt, hogy normál használat mellett csak 3000 üzemóránál kelljen lecserélni azt nagyban csökkentve ezáltal a karbantartási költségeket.

	ZX26-6	ZX33U-6	ZX38U-6
Üzemi tömeg	2740 kg	3720 kg	4170 kg
Motor gyártó	Yanmar	Yanmar	Yanmar
Névleges teljesítmény	15,6 kW / 20 LE	18,8kW / 24 LE	18,8kW / 24 LE
Szivattyúk	2x 30 l/perc	2x 38,4 l/perc	2x 38,4 l/perc
	1x 16,3 l/perc	1x 22,8 l/perc	1x 22,8 l/perc
Ásási mélység	2730 mm	3130 mm	3460 mm

Ez a három modell alkotja a Hitachi európai mini kotró kínálatának „nehézsúlyú” magját. Ideális választások közműépítéshez és alapozási munkákhoz, ahol a gépnek szűk helyen kell nagyot emelnie.

	ZX48U-6	ZX55U-6	ZX65USB-6
Üzemi tömeg	4960 kg	5310 kg	6290 kg
Motor gyártó	Yanmar	Yanmar	Yanmar
Névleges teljesítmény	29,1 kW / 39 LE	29,1 kW / 39 LE	42,4 kW / 57 LE
Szivattyúk	1x 120 l/perc	1x 120 l/perc	1x 144 l/perc
Ásási mélység	3630 mm	3830 mm	4120 mm

Egyedülálló módon a 9-10 tonnás midi kategória modelljeinél is elérhető a 270 fokos madártávlati kép, ami drasztikusan növeli a biztonságot a zsúfolt építkezéseken. Valamint a nagyobb gépekből szintén ismert motor és hidraulikaolaj minőség érzékelő ConSite szenzorok. ■

	ZX95US-7	ZX95USB-7	ZX95USB-7
Üzemi tömeg	9 370 kg	9 810 kg	10 200 kg
Motor gyártó:	Yanmar		
Névleges teljesítmény	50,4 kW / 68 LE		
Szivattyúk	2x 72 l/perc		
	1x 56 l/perc		
Ásási mélység	4650 mm	4530 mm	4260 mm
Kialakítás:	Egyrészes gém	Egyrészes gém	Két részes gém
Tolólap	x	x	x

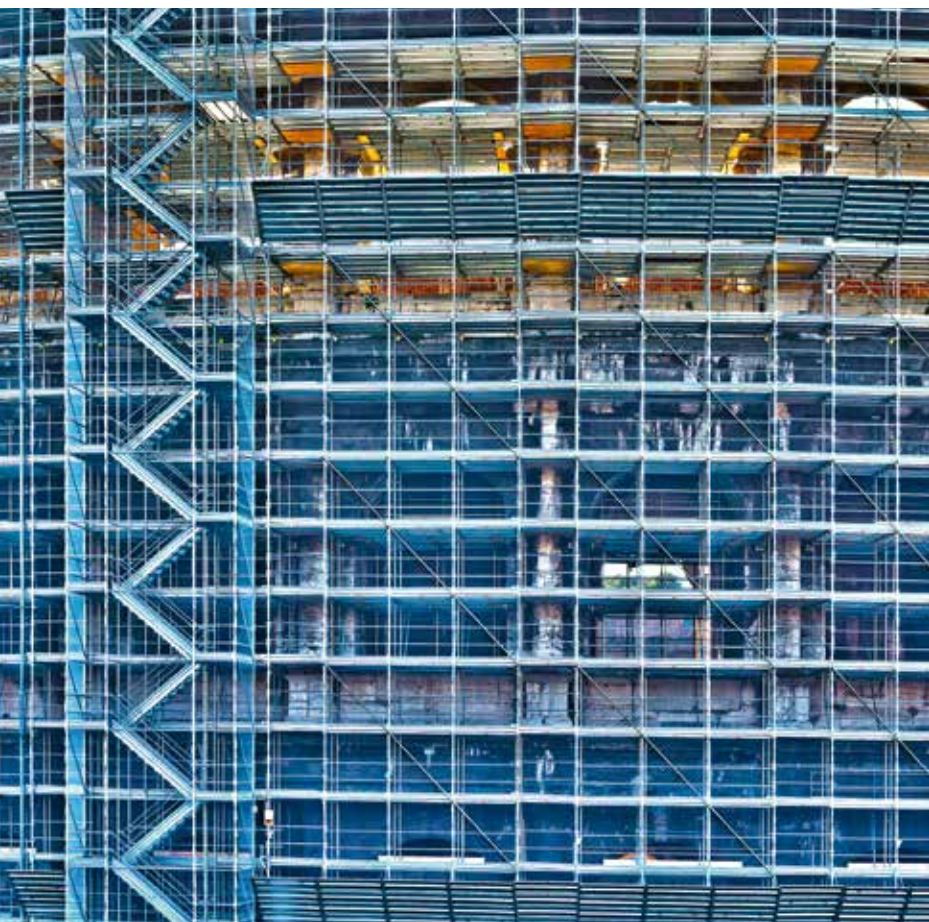
Bármilyen kérdéssel kapcsolatban keressék a Valkon 2007. Zrt. termékfelelőseit:
 Bárth Gábor
 barthg@valkon.hu
 +36 30 697 4243



Az építési ágazat

súlyponti problémái

A problémaazonosítás és a megoldási javaslatok rendszerszintű megfogalmazása az ÉVOSZ szakmai munkájának egyik legfontosabb pillére. A szövetség évről évre elkészíti az építésgazdaság súlyponti problémáit feltáró, statisztikai adatokra és ágazati visszajelzésekre épülő helyzetértékelését, amely mára az iparági tájékozottság egyik meghatározó alapidokumentumává vált. Az anyag nem csupán a magyar építőipar aktuális teljesítményét és kihívásait mutatja be, hanem azonosítja a strukturális feszültségpontokat, és konkrét szakpolitikai, piaci és szabályozási javaslatokat is megfogalmaz a kilábalás és a fenntartható növekedés érdekében. Az alábbiakban a 2026. évi építőipari helyzetértékelés összefoglalója olvasható.



A 2020. évi Covid-járvány óta és az orosz–ukrán háború által okozott beszerzési nehézségek hatására az ÉVOSZ az egész építésgazdasági értéklánc folyamatainak elemzésével is foglalkozik. Ennek hatására tagjai között nagy számban jelentek meg építőipari anyaggyártók és építőanyag-kereskedő vállalkozások is. Így az építési piac helyzetértékelését és a várakozásokat széles körből merített elemzésekkel lehet hitelesen mérlegelni.

A magyarországi építőipar a 2016. évtől folyamatosan látványos növekedési pályán volt a 2022. év végéig. A járvány előtti 2019. évben elérte a gazdasági válság (2008–2014) előtti termelési szintet, majd összehasonlító áron számolva évről évre 10–15% között bővült. A 2023. évben 5,5%-os csökkenés, a 2024. évben pedig további 1%-os csökkenés volt összehasonlító áron. A 2025. évben 2,8%-os bővülést mért a KSH.

2021 és 2022 nagy kihívása volt a világkereskedelmi árváltozások begyűrűzése a magyar építési piacra is. A 48%-os nagyságrendben import termékeket beépítő magyar építési piacon a 2022-es és 2023-as években együttesen

40%-os építő- és alapanyagár-emelkedés történt. A legnagyobb árnövekedést mutató fa-, acél-, réz- és alumíniumalapú termékeknel ugyanakkor a 2023. évben már átlagosan 10-15%-os ár-visszarendeződés volt tapasztalható. A 2024. évben az építésgazdasági értéklánban 7%-os áremelkedés volt. Ezt döntően az energiaárak szintje és a forint gyenge árfolyama miatti import áremelkedés okozta. A 2025. évben a stratégia építési termékek ára összességében nem változott. Az építés-szerelési tevékenységnél a 2025. évben 5,4%-os áremelkedés volt, ami mögött nagy szóródások vannak.

A 2018 és 2023 közötti időszak rendkívül dinamikus termelésbővülését tekintve is összességében a 2024. évben az építőipar még elfogadható évet zárt. Piaci bizalomvesztés jellemezte ezt az évet, ami 2025-ben tovább erősödött. Az építőanyagok, építési termékek forgalma az év során csökkent, ezzel nehéz üzleti helyzetet teremtve az anyaggyártók és kereskedők számára. 2025 év végére a tervezők rendelésállománya 50%-ra csökkent. Egyes létesítménycsoportoknál (pl. víziközmű, csatornahálózatok) a kivitelezési lehetőség minimális. A 2025. évi országos építés-szerelési érték 8.344 Mrd Ft volt folyóáron.

2023 utolsó negyedévéától az építőiparban tartósan foglalkoztatottak átlagos állományi létszáma csökkent. Egyre több vállalkozásnál jelent meg a részmunkaidős foglalkoztatás, illetve a segéd- és betanított fizikai állomány létszámának csökkentése. A szakmunkás- és mérnöki állományt a vállalkozások igyekeztek megtartani. A 2025. évben mintegy 30 000 fővel kevesebb a tartósan foglalkoztatottak száma 2024 év elejéhez viszonyítva.

A 2024. évben 12%-os bérfeljesztés volt az ágazatban. A 2025. évben átlagosan 10%-os bérfeljesztést tapasztaltunk, összességében



azonban az év eleji ágazati foglalkoztatotti átlagkereset még mindig csak a versenyszféra 78%-a körül volt.

A hazai munkaerőpiacról 2018–2022 között felvett új munkaerő szakmai képzetlensége rengeteg nehézséget okoz. Az élő munka melletti betanítás, képzés nagy kihívás elé állítja a vállalkozásokat. A hatékonyság javulásának akadálya, hogy a foglalkoztatási idő jelentős részében nem történik valós munkavégzés.

A lánctartozás mértéke a 2024. év elejétől folyamatosan növekszik. A benyújtott vállalkozói számlák 10%-a továbbra sincs időre kifizetve, 5%-a pedig lánctartozásba kerül. 2025 év végére a lánctartozási összeg becsléseink szerint elérte a 300 Mrd Ft-ot.

Az építési ágazat jövedelmezőségi helyzete 2016 és 2019 között javult, átlagosan 15% közötti volt, de nagy szóródást mutatott. A 2021. évben



MB | MAGYAR
BRANDS
2025

A MAGYAR
MÁRKA ÉRTÉK

GELENCSÉR DENTAL
FOGÁSZATI KLINIKA & FOGTECHNIKA

FJN HUNGARIKUM
ALKUSZ

MKIFK
Magyar Közlönykiadó és
Igazságügyi Fordítóközpont Zrt.

Néprajzi Múzeum
Museum of Ethnography

plusmarket
- drogéria - élelmiszer -



a járványhelyzet és a nem várt mértékűen magas építőanyagár-emelkedések hatására romlott az ágazat árbevétel-arányos jövedelmezősége, amit 2022-ben az orosz–ukrán háború negatív hatása tovább rontott. A 2025. évben a jövedelmezőség tovább csökkent, átlagos szintje 7%, amely mögött 0-18% közötti nagy szóródás húzódik meg.

A mikro- és kisvállalkozások meghatározó többségének pénzügyi tartaléka nincs, a likviditási helyzetük nem kielégítő. A gazdaságélénkítő hitelprogramba csak kevés építési vállalkozás tudott bekapcsolódni.

A 2024. évhez hasonlóan 2025-ben is komoly nehézséget jelentett a nagyértékű állami projektek esetében a korábban megkötött szerződések árváltozások miatt szükségessé vált módosítása. A 2022. évi állami beruházások értékének csak mintegy 35%-át éri el a 2025. évben leszerződött érték. 2025-ben jellemzően nem indultak el a 2023–2024-ről későbbre halasztott állami beruházások előkészítései és a közbeszerzetés.

A recesszió elfedi az ágazat régóta meglévő szakmunkaerő-problémáit. Valamennyi építőipari alapszakma hiányszakmának minősíthető az egész ország területén. Az építőipar nehézsége a szakemberhiány (mind a mérnöki, mind a szakmunka terén); a digitalizáció, a modern gépi eszközök, technológiák hiánya; az iparosított építési termékek lassú elterjedése. Első helyre került a vállalkozások hatékonyságának javítási kényszere.

A korábbi évekhez képest 2025-ben is jelentősen elmaradtak az állami és önkormányza-

ti beruházások előkészítései, nem rövidültek a gazdasági perek és nem valósult meg a piac erőteljesebb ellenőrzése sem.

A kormányzat és az ÉVOSZ közötti szakmai együttműködés az elmúlt években valós eredményeket hozott. Az Építési és Közlekedési Minisztérium, valamint a Nemzetgazdasági Minisztérium és az ÉVOSZ között előremutató szakmai kapcsolat alakult ki. A 2025. év kiemelkedő sikerre az ÉVOSZ szakmai javaslatainak beépülése az energiatakarékosságot szolgáló Otthonfelújítási Programba, valamint a Vidéki Otthonfelújítási Program újraindítása. Hosszas várakozás után beérett az ÉVOSZ javaslata a kötelező tervezői és kivitelezői felelősségbiztosítás 2025. évi bevezetésére.

Az ÉVOSZ javaslatait 2025-ben a kormány irányadónak vette az Otthon Start támogatási program kidolgozásában, az energiamegtakarítást célzó felújítási program ésszerűsítésénél, valamint az Energiahatékonysági Kötelezettségi Rendszer (EKR) aktualizálásánál.

A 2023–24-ben és 2025 első felében az építési beruházások megvalósításának jogi keretei sok változáson mentek át. A tapasztalatok levonása 2026. évi feladat lesz, melyben az ÉVOSZ által kezdeményezett és létrehozott Építőipari Kerekasztal (Alapítói: MKIK, MÉK, MMK, MAUT, ÉVOSZ) is aktívan kell, hogy közreműködjön. ■

Forrás: Az építési ágazat 2026. évi súlyponti problémái, javaslatok ezek megoldásához (ÉVOSZ)



GAZDASÁG

A rovat legfrissebb híreit keresse a maeponline.hu oldalon!



Az ÉV AJÁNLATA

HITACHI

Reliable Solutions

**HITACHI
ZX19-6
minikotró**

10.200.000 Ft
+ÁFA

5 év
vagy
3000
üzemóra
GARANCIÁVAL

Ajánlatunk a készlet erejéig érvényes
További részletekért és pontos felszereltségért érdeklődjön az elérhetőségeken.

Gépek, alkatrészek, szerviz
Valkon 

Bárth Gábor
Tel.: +36 30/697-4243
barthg@valkon.hu
www.valkon.hu

profirent



GEDA P12

MULTILIFT

Új generációs építési felvonó, akár 1500 kg teherbírással. Tökéletes megoldás építkezéseken, ahol fontos a nagy kapacitás, a gyors telepíthetőség és a stabil működés.

Akár 20 személy 40m / perc!

- ✓ tervezés
- ✓ szállítás
- ✓ telepítés
- ✓ üzemeltetés
- ✓ helyszíni felmérés

Hivatalos
GEDA
szerviz
lettünk!

GEDA

AUTHORIZED
SERVICE
PARTNER

TARGONCA BÉRLÉS

- ✓ elektromos
- ✓ PB-gázos
- ✓ dízel
- ✓ teleszkópos
- ✓ oldalvillás



TARGONCÁK MINDEN FELADATRA



Közel 10 000 bérelhető gép és eszköz, országos lefedettség, teljes körű szolgáltatások!