



Gazdaság

A KECSKEMÉTI MÉDIACENTRUM GAZDASÁGI MAGAZINJA



**Mikor lesz
Kecskemét
130 ezres város?**



„Tervezzon velünk lakáskérdésekben!”

Molnár Mária, OTP Bank, Kecskemét

Széleskörű lakásmegoldások az OTP Banktól

Részletes feltételek: www.otpbank.hu • 06 1/20/30/70 366 6666 • 06 40 366 666

A tájékoztatás nem teljes körű. Részletes feltételekért látogasson el bármelyik bankfiókunkba, illetve tájékozódjon a honlapon közzétett vonatkozó Üzletszabályzatokból és Hirdetményekből!

BEKÖSZÖNTŐ

Kedves Olvasó! Izgalmas, pezsgő időszakát éli Kecskemét városa, és az egész térség. A 2016-os esztendő példátlanul mozgalmasan indult, az első hat hónap mérlege háromszáz milliárdot meghaladó plusz fejlesztési tőke, amely a kormány és a különböző befektetők jóvoltából belátható időn belül a város gazdaságába áramlik.



Út- és infrastruktúra-fejlesztés, gyárbővítés, vállalkozásfejlesztési alap létrehozása, épületfelújítások, munkahelyteremtés:

Kecskemét immár nem csak hogy magasabb sebességre kapcsolt, de gőzerővel tör előre a maga által kijelölt úton. A sikert azonban soha nem adják ingyen. A gyors fejlődés természetesen a maga speciális problémáit is felszínre hozza. Kecskeméten nem elsősorban az – országos viszonylatban amúgy rekord alacsony – munkanélküliség okozza a legtöbb fejtörést, hanem az, hogy a befektetők, multik és hazaiak egyaránt immár ugyanarról a munkaerőpiacról igyekeznek elhalászni egymás orra elől a kvalifikált munkaerőt. Fokozódó árverseny érvényesül, a multik néha meglepő távolságokról hoznak Kecskemétre munkásokat. Egyes cégeknél öröndetes módon előtérbe került az alkalmazottak helyzetének, elégedettségének javítása; a lakásépítésről, speciális programok meghirdetéséről szóló hírekből e lapszámunk számára is bőségesen válogathattunk.

Mondhatni persze, hogy ezek öröndetes gondok, s úgy sejttem, sok, Kecskeméthez hasonló adottságokkal, lélekszámmal rendelkező város boldogan cserélne a mi problémáinkkal. Talán az is törvényszerű, hogy a dinamikus fejlődés, a sikeres lobbitevékenység előcsalogatja az irigyeket, rosszakarókat, az ellendrukkereket is. Az viszont igen visszás kísérelése a történelmi léptékű fejlődésnek, hogy immár kecskeméti is akad azok között akik felsorakoztak az egyetemfejlesztés kritikusai, akadályozói közé.

Az egyetemi campus építése, a Mercedes új beruházása, a meghirdetett kormányzati projektek nagyszerű jövőt vázolnak, ám súlyos kérdés, hogy milyen eredményességgel működhetnek az ellendrukkerek és az áskálódók. Óriási a felelősség mindkét oldalon, de bizonyosan azok terhe nagyobb, akik az életüket tették fel a város építésére. Építeni, javítani mindig nehezebb, mint rombolni és akadályozni. Mégis, reményeink szerint a Hírös Gazdaság következő, őszi-téli számában már a campus és az új gyárberuházások építésének haladásáról is beszámolhatunk. Kecskemét innen már nem fordulhat vissza.

Bán János
főszerkesztő

A KIADVÁNY MEGJELENÉSÉT TÁMOGATTA:



KECSKEMÉT
MEGYEI JOGÚ
VÁROS
ÖNKORMÁNYZATA



PALLAS ATHÉNÉ
DOMUS MENTIS
ALAPÍTVÁNY

Gazdaságfejlesztés és munkaerőpiac	4–27	Innovatív vállalkozások, kreatív vezetés	38–47
Új korszak küszöbén áll Kecskemét Interjú Szemereyné Pataki Klaudiával, Kecskemét város polgármesterével	4–5	Magyar gyártóüzemből fejlesztőközpont Interjú Gajda Pállal, a Bosal Hungary Kft. gyárigazgatójával	38–39
A közlekedés fejlesztésére fordítják a legtöbb állami támogatást	6–7	OTP Bank: fókuszban a hitelezés Interjú Windheim Józseffel, az OTP Bank Nyrt. Dél-alföldi Régiójának ügyvezető igazgatójával	40–42
Mercedes-krónika Mozgalmas első félév a kecskeméti Mercedes-Benz Gyárban	8–11	Tizenegy éve vezető szerepben a magyar ingatlanpiacon Beszélgetés Németh Lászlóval, a kecskeméti Duna House iroda tulajdonosával	43
Nem csak az iparban érdekelt a város Gaál József alpolgármester a város gazdaságfejlesztési és munkaerőpiaci stratégiájáról	12–14	Duna Aszfalt: társadalmi felelősségvállalás Interjú Lehel Zoltánnal, a Duna Aszfalt Kft. főmérnökével	44–45
Csúcsot dönt a munkaerőhiány? Keresik a megoldást a kecskeméti nagyvállalatok	15–20	A VOSZ elismertségének további növelése a célom Interjú Weninger Richárdval, a VOSZ új megyei elnökével	46–47
Gazdaság – pénz – üzlet Kecskeméti gazdasági hírek	21	A multik mellett is állják a versenyt	48–64
Mikor lesz Kecskemét 130 ezer lakosú város? Állandó lakók, ingázók, diákok – demográfiai körkép	22–27	Ésszerű energiafogyasztás „okos technológiával” Korszerű megoldások a Kecskeméti Termostar Hőszolgáltató Kft.-nél	48–49
Kecskemét, az új létesítmények városa	28–37	A jövő útja: belépni a digitalizáció világába A Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara programjai	50–51
Négyszázötven embernek ad munkát az új lökhárítógyár Tibori Pál-Levente, az SMR Automotive Mirror Technology Hungary Bt. kelet-európai és németországi alelnöke a kecskeméti gyárépítésről	28–29	A térség kincseit tárják elénk Beszélgetés Hamzáné Lakó Judittal, az Aranyhomok Kistérségfejlesztési Egyesület titkárával	52–53
Élet az új normális állapotban Interjú Jelasity Radovánával, az Erste Bank Hungary Zrt. elnök-vezérigazgatójával	30–31	Autósiskolától a felnőttképző központig Bemutatjuk a Füredi Képző Központot	54–55
Új létesítmények Kecskeméten Képesszeállítás a legújabb kecskeméti beruházásokról	32–33	A jó szó is a gyógyítás része Bemutatjuk dr. Pongrácz Józsefet	56–57
PADMA: az oktatáson keresztül felvirágoztatni Kecskemétet Beszélgetés Varga Lászlóval, a PADMA Alapítvány elnökével	34–35	A tíz évig érlelt marhafarm Beszélgetés Porkert Krisztiánnal	58–59
Nyáron indulhat a campus építkezése Interjú Szemerey Szabolcs vezérigazgatóval	36–37	A multik mellett is állják a versenyt Interjú Budai Lászlóval, a kecskeméti Agroker vezetőjével	60–61
		Tormási: 45 bizalomra épített év Beszélgetés Tormási Attilával, a Tormási Autóház alapítójával	62–63

KIADÓ:

Kecskeméti Médiacentrum – Kecskeméti
Televízió Nonprofit Kft. Hírszolgáltató Divízió
6000 Kecskemét, Szabadság tér 2.
telefon: +36 76/570-440
e-mail: info@hiros.hu
FELELŐS SZERKESZTŐ:
DR. LOVAS DÁNIEL
lovas@kecskemetilapok.hu

HÍRÖS GAZDASÁG

A Kecskeméti Médiacentrum gazdasági magazinja
2. SZÁM (2016. TAVASZ – NYÁR)
ISSN 2498-4965

FELELŐS KIADÓ: Bán János
FŐSZERKESZTŐ:
BÁN JÁNOS
ban.janos@hiros.hu

NYOMDAI ELŐKÉSZÍTÉS:
EURO BIOINVEST KFT.
KORREKTOR: VARGA GÉZA
FOTÓK: BANCZIK RÓBERT
MARKETING MUNKATÁRSÁK:
PIRÁNSZKINÉ SERES SÁRA
seres.sara@hiros.hu
PUHA ÉVA
puha.eva@hiros.hu

Működik az IQ Kecskemét Ipari Innovációs Központ



Kecskemét legújabb ipari innovációs létesítménye az IQ Kecskemét Ipari Innovációs Központ. A Kecskeméti Főiskola, a Sheraton konferenciaközpont és a KÉSZ Ipari Gyártó Kft. által határolt területen uniós támogatással, a régió innovációs tevékenységének elősegítése érdekében hozták létre a nyílt, szellemi és technológiai műhelyt. A több mint 2,1 milliárd forint európai uniós támogatás segítségével egy 7480 négyzetméter alapterületű ipari innovációs-technológiai infrastruktúrafejlesztés valósult meg. A beruházás teljes költségvetése 3,07 milliárd forint, 26 új munkahelyet teremt. Az innovációs műhelyt a legkorszerűbb technológiai eszközökkel, tervező és modellező szoftverekkel, illetve a működtetéshez szükséges hardvereszközökkel és egyéb kiegészítő berendezésekkel szerelték fel. A központ illeszkedik a kecskeméti kiemelt járműipari térség kutatás-fejlesztési elképzeléseihez, tevékenységével egy ötlet megszületésétől egészen a piacra vitelig képes támogatni az innovációs beruházásokat.

Kecskeméten nyílt meg az ország első MFB Pontja



A kecskeméti Fókusz Takarékszövetkezetben nyíló MFB Pont ünnepélyes átadásával hivatalosan is elindult az európai uniós visszatérítendő pénzügyi eszköz források közvetítésére kialakított MFB Pontok

hálózata. – Örülök, hogy minket választottak az első MFB-pont átadására – fogalmazott a Cifrapalota dísztermében tartott ünnepségen Szemereyné Pataki Klaudia, Kecskemét polgármestere. Mint mondta, Kecskemét sokat tett a vállalkozói szféra fejlődéséért, aminek az egyik első lépése a helyi iparúzési adó 2008-as csökkentése volt. Ennek következtében azóta 10 százalékkal növekedett a városunkban üzemelő vállalkozások száma. Ma már 17 ezer kisebb-nagyobb céget tartanak számon Kecskeméten, és a betelepülő nagy cégek között egyre több lehetőséget kapnak a helyi vállalkozások is. A Gazdaságfejlesztési és Innovációs Operatív Program (GINOP) keretében meghirdetett első termék kifejezetten vállalkozásoknak szól, egy 0%-os kamatozású hitel, amelyet termelőeszközök, beruházások és járulékosan forgóeszközök beszerzésére lehet felhasználni – mondta Sebestyén István, a kecskeméti Fókusz Takarékszövetkezet elnök-ügyvezetője, a Takarékbank Igazgatóságának elnöke.

Újjáépül a Budapest-Belgrád vasútvonal



Miután a magyar országgyűlés is hozzájárul a Budapest–Belgrád vasútvonal magyarországi szakaszának újjáépítéséhez, hamarosan elkezdődhet a főként Bács-Kiskun megyét érintő munka. A 160 kilométer hosszú vasútvonal várhatóan 472 millió forintba kerül, amelyet 85 százalékban kínai hitelből, 15 százalékban pedig Magyarország által biztosított forrásból finanszíroznak. A beruházás elsődleges célja, hogy a görögországi Pireusz kikötőjébe érkező kínai áruk vasúton közelíthessék meg az Európai Uniót. Ennek érdekében a magyarországi szakaszon a Budapest–Ferencváros–Kelebia–országhatár közötti vasútvonalon 160 kilométeren alakítanak ki új kétvágányú, villamosított, az európai szabványnak megfelelő pályát, amelyen akár 740 méter hosszú tehervonatok is közlekedhetnek, a személyvonatok sebessége pedig elérheti

az óránkénti 160 kilométert. Legutóbb május 31-én fogadta Szijjártó Péter külgazdasági és külügyminiszter Vang Hsziaotaót, a kínai Nemzeti Fejlesztési és Reform Bizottság (NDRC) elnökhelyettesét, akivel a Budapest–Belgrád vasútvonal felújításának részleteiről egyeztetett. A felek egy olyan jogi megoldásról állapodtak meg, amelynek nyomán a beruházás teljesen megfelel az európai jogszabályoknak.

Átadták a KUHN Center Kft. új kecskeméti telephelyét



A magas minőségű mezőgazdasági munkagépek gyártására specializálódott, 180 éves múltú francia cég, a KUHN munkagépek tervezésében és gyártásában egyaránt a világ élvonalába tartozik. Talajművelők, zöldtakarmány-kezelő és betakarító gépek, takarmány- és trágyakezelők, valamint a növényvédelem gépei a legjobb minőséget képviselik világszerte. Az idei évtől Kecskeméten is aktívan működik, mert a közelmúltban átadták a KUHN Center Kft. kecskeméti telephelyét. A KUHN Center Kft. tevékenysége a magyar agrárium összes szereplőjét érinti. A nagy múltú cég számára fontos a társadalmi szerepvállalás is. Ezért az Év Agrárembere verseny fiatal gazda kategóriájának egyik kiemelt támogatója a vállalkozás. Gaál József, Kecskemét alpolgármestere a telephely átadásán kiemelte, hogy bár napjainkban Kecskemét fejlődésében a legnagyobb húzóerőt a Mercedes és beszállítói jelentik, de a jövő szempontjából rendkívül meghatározó stratégiai szektor az agrárium és a ráépülő élelmiszergazdaság is. Az elkövetkezendő időszak nagyon intenzív lesz a magyar mezőgazdaságban, hiszen rengeteg olyan támogatási lehetőséggel számolhatnak a magyar gazdálkodók, amelynek köszönhetően fejlesztéseket valósíthatnak meg. Elérhetővé válik az állattenyésztésre (és ehhez kapcsolódó gépek vásárlására) 70 milliárd forint, a kertészeti gépbeszerzésekre pedig 10 milliárd forint.

Új korszak küszöbén áll Kecskemét

Interjú Szemereyné Pataki Klaudiával,
Kecskemét város polgármesterével



Az év első hónapjai meglehetősen eseménydúsra sikeredtek a kecskeméti gazdasági életben. A miniszterelnöki látogatás során bejelentett mintegy 100 milliárd forintnyi pénzeső mellett újabb befektetők, állami és uniós pénzforrások érkezéséről adhatott hírt a helyi sajtó. Útépítések, felújítások, vállalkozásfejlesztési alap létrehozása, közlekedési nagyberuházások, munkahelyteremtés – csupán néhány címszó a hírekből. Összesen 260 milliárd érkezésének örülhettünk az első három-négy hónapban. Mindeközben gőzerővel folynak a Kecskeméti Főiskola egyetemmé válásának előkészületei, és nem sokára elkezdődik az új gazdálkodástudományi campus építése is a volt megyei kórház területén. Kecskemét új korszakba léphet? Szemereyné Pataki Klaudia polgármesterrel sorra vettük azokat a fejlesztéseket, melyek megvalósulása immár biztosra vehető.

– Talán a legnagyobb visszhangot a Modern Városok Program keretében megszületett kormányhatározat keltette a városban. A főbb pontokról Orbán Viktor miniszterelnök számolt be először kecskeméti látogatásán. Mit lehet tudni a részletekről?

– A kormány 25 milliárd forint támogatást nyújt a kecskeméti önkormányzatnak egy gazdaságfejlesztési alap létrehozására. Terveink szerint az alap 2017-től működik majd és kifejezetten a kis és középvállalkozói szektornak nyújt segítséget. A futamidő 10-15 év is lehet, a kamat és a hozam pedig minimális, lényegében csak annyi, amennyiből az alapot kezelő nonprofit gazdasági társaság működése finanszírozható. Így a vállalkozásoknak reményeink szerint elegendő idejük lesz arra, hogy eredményt érjenek el és a profitból fizessék vissza a

pénzügyi támogatást. Kevesebb szó esik róla, de fontosnak tartom kiemelni, hogy a megállapodás része: a kormány támogatja a város, illetve a városi iparterületek biztonságos és folyamatos villamosenergia-ellátását. Az ezzel kapcsolatos tervezőmunka is megkezdődött már.

– A miniszterelnök által bejelentett fejlesztési program több pontja közlekedési jellegű. Az északi elkerülő út például jelenleg a nagy Tescoig tart, a program révén viszont talán sikerül bekötni az autópályába...

– Ez is a tervek között szerepel. Sokak számára jó hír lehet, hogy az Izsáki út is négy-sávos lesz, egészen az autópálya nyugati le-hajtójáig. Kiemelkedő fejlesztésnek tartjuk, hogy a repülőtér remélhetőleg nemsokára kettős hasznosítású: katonai és polgári lesz.

A Nagyállomásnál pedig megvizsgálják, hogy uniós pénzek bevonásával hogyan lehet intermodálissá tenni, P+R parkolókat kialakítani. A város és a környező települések közötti vasúti összeköttetés, az elővárosi vasúti közlekedés fejlesztési lehetőségeinek vizsgálatára munkacsoport létrehozásáról döntött a kormány. Ugyancsak munkacsoport alakul annak elősegítésére, hogy a kecskeméti egyetemmel együttműködve, annak tudásbázisára és diákjaira alapozva a városban egyetemi ipari kutatóközpont jöjjön létre.

– A 100 milliárdos támogatás része a világ-hírű Kodály Intézet bővítése, és a városháza felújítása is. Ezek a fejlesztések mikor indulhatnak?

– A kormány szerencsére támogatja a Kecskemét kulturális és turisztikai vonzerejét növelő, értékmegőrző fejlesztéseket. Így a „Kodály Zoltán Nemzetközi Képzési és Módszertani Központ” létrehozását a Liszt Ferenc Zeneművészeti Egyetem Kodály Intézetének fejlesztésével. Egy világszínvonalú koncertterem kialakítása is a fejlesztés része és az intézmény megkapja a Kada Elek szakközépiskola épületét. Utóbbi a

Rudolf-laktanyába költözik, így fizikailag is közel kerül a gazdálkodástudományi karhoz. A kormányhatározatban konkrét döntés született arról, hogy támogatják a Kada Elek Közgazdasági Szakközépiskola fejlesztését, tovább erősítve az idegennyelvi képzést, kialakítva egy új irányt, amely a vállalkozásokkal történő együttműködést segíti. Ami a városházát illeti, az épület jövőre lesz 120 éves. Lechner Ödön és Pártos Gyula remekműve országos jelentőségű épület, így indokolt, hogy teljes körű felújítását segítse az állam, amire meg is született a határozat. Így – ennek pedig különösen örülhetünk –, nem a városi költségvetést terheli a felújítás 4 milliárd forintos költsége.

– Áttekintve, más városok mennyi állami támogatásban részesültek az utóbbi időben, kiemelkedően soknak tűnik a Kecskemétre érkező pénz mennyisége. Kemény lobbitevékenység előzte meg a számunkra oly kedvező döntést?



A kormány támogatja a városi iparterületek biztonságos és folyamatos villamosenergia-ellátását.

– A végeredmény mindig izgalmas folyamat, viták, egyeztetések után születik meg. Mi ebben az esetben is jó előre elküldtük az igényeinket, de az egyes fejlesztések szükségességét itt, közvetlenül a bejelentés előtt két órában kellett alaposan megindokolni. Munkatársaimmal hetekig dolgoztunk a háttéranyagokon, és a bejelentést megelőző megbeszélésen miniszterelnök urat és Lázár miniszter urat is meg kellett győzőm. Nagyon komolyan készültünk rá, és az eredmények azt tükrözik, hogy fölöttébb sikeresek voltak az érveink.

– Mi a helyzet a mostani fejlesztési ciklusban várható uniós támogatásokkal?

– A legjelentősebbnek a magam részéről a TOP keretében érkező huszonhárom milliárd forintot tartom. A 2014–2020-as uniós fejlesztési ciklusban valósul meg egyebek között a Nyugati városkapu projekt. Nagyszabású, a városrészt teljes mértékben átalakító, modernizáló fejlesztésről beszélhetünk. Ennek keretében oktatási, sport célú, gazdasági és egészségügyi létesítmények épülnek, illetve újulnak meg. A Rudolf-laktanya területét is hasznosítjuk, a tízhektáros

területen családi sport- és szabadidőközpontot alakítunk ki. A homokbányai volt szovjet laktanya területén pedig zöld város mintaprojekt kialakítását tervezzük. A területen egy 8 ezer embert befogadó városrész jöhet létre, jelentős zöldfelületekkel, mintegy 730 lakással, az oktatás fejlesztéséhez kapcsolódó szolgáltató létesítményekkel. Fontos fejlesztés az Izsáki úton az épülő gazdaságtudományi campus, amely új léptéket ad majd Kecskemét felsőoktatásának.

– Négymilliárd forintot kapott a város útépitésre is...

– A decemberi kormánydöntésnek köszönhetően negyvenöt utcában építhetünk új utat lakossági önerős együttműködés keretében. 2016 tavaszán itt tartunk, ennyi pénzt sikerült megszereznünk. Ebben még ráadásul nincs benne az az összeg, amit a Mercedes-gyár, illetve beszállítói fektetnek be Kecskeméten. Mindent egybevetve 300 milliárd forintot meghaladó fejlesztésről van szó, s azt hiszem, ezzel jelenleg a vidéki városok között az első helyen állunk.

BJ

A városban épülő újabb gyárak

A Mercedes-gyár mellett már javában épül az indiai lökhárítógyár. A 31 milliárd forintos beruházással a 44 ezer négyzetméteres épületben 450-500 új munkahelyet hoznak létre. Február 26-án Sziijjártó Péter külgazdasági és külügyminiszter Stuttgartban jelentette be, hogy két újabb német autóipari beruházás kezdődik Kecskeméten,

összesen 10 milliárd forint értékben. A két vállalat autóalkatrészeket gyárt, az egyik már meglévő kapacitását bővíti, a másik zöldmezős beruházást hajt végre. Március 22-én Christian Wolff, a Mercedes-Benz Manufacturing Hungary Kft. ügyvezetésének elnöke jelentette be, hogy jelentős beruházással új karosszériaüzem épül a kecskeméti gyárban.



A közlekedés fejlesztésére fordítják a legtöbb állami támogatást

A Modern Városok Programmal kapcsolatban hozott örömteli hírt Kecskemétre február 9-én Orbán Viktor. A miniszterelnök a városháza dísztermében jelentette be Szemereyné Pataki Klaudia polgármesternek, hogy Kecskemét a következő öt évben újabb jelentős, összegezésében közel százmilliárd forintos központi támogatásban részesül. Orbán Viktor a következő öt évre vonatkozóan a Modern Városok Program kecskeméti hozadékaival kapcsolatban összesen tíz fejlesztési tételt sorolt fel, amelyek megvalósításáról szerződést írt alá Szemereyné Pataki Klaudiával. A tételek között hangsúlyos szerepet kaptak a város közlekedésének fejlesztésére vonatkozóak.

A kormányfő elmondta, hogy több más beruházás mellett egy polgári célokat szolgáló, új futópályát építenek a kecskeméti repülőtérre. A közlés nem szólt azonban arról, hogy a futópálya mellett a polgári célú

használatához elengedhetetlen gurulóút-hálózat, forgalmi előtér (repülőgép-állóhelyek) és utasforgalmi, vagy akár cargo-terminál is épül-e a repülőtéren a szükséges földi oldali infrastruktúrával együtt.

Simicskó István honvédelmi miniszter egy későbbi nyilatkozatában elmondta: számos repülőtér létezik Európában, amelyek közös hasznosítással üzemelnek, egyszerre működik katonai és polgári légi közlekedés is.

– Mi is gondolkozunk azon, hogy a kecskeméti repülőtér kettős hasznosításúvá váljon, mert a magyar gazdaságot és iparfejlesztést segíti a légi kapcsolat. Ehhez viszont nemcsak repülőgép, hanem repülőtér is kell. Egy repülőtér megépítése nem kis költség, tehát a kettős hasznosítása a jövő, mind a polgári, mind a katonai szempontok szerint. Ennek érdekében szoros együttműködést kell kialakítanunk a civil, polgári légi irányítással is – hangsúlyozta Simicskó István.



Ezt a célt szolgálta, amikor márciusban átadták a HungaroControl Magyar Légi-forgalmi Szolgálat Zrt. háromdimenziós toronyszimulátorát, amelyet az irányítók képzéséhez használnak majd. A szimulátor átadásával egyidejűleg a légiforgalmi szolgálat és a Honvédelmi Minisztérium stratégiai megállapodást kötött egyebek mellett a polgári és a katonai irányítóképzésben való hatékonyabb együttműködésről. A 180 fokos, háromdimenziós képi megjelenítésre képes szimulátor jelenleg három polgári (Budapest, Sármellék, Debrecen), illetve három katonai (Szolnok, Pápa, Kecskemét) és egy fiktív repülőtér teljes vizuális és funkcióbeli szimulációját tudja ellátni.

A Modern Városok Program kecskeméti „csomagjában” a vasútfejlesztés is szerepel. Ez ügyben egyrészt a főpályaudvar fejlesztése mellett döntöttek, illetve mellé egy modern parkolórendszer kialakítása is várható. Az intermodális közlekedési csomópont megvalósításáról korábban ellentmondó információk jelentek meg a különböző médiumokban. Azt egyértelműen kijelenthetjük, hogy nem marad el a fejlesztés, hiszen ez Kecskemét alapvető érdeke. Csak nem feltétlenül úgy, ahogy a tervezés korai szakaszában gondolkodtak róla, és a publikált látványterveken szerepel. Az ilyen módosulás egyébként mindennapos dolognak számít a tervezés-kivitelezés kettősségében. Amennyiben a jelenlegi vasúti pályaudvar megújul, megvalósulnak a vasúttechnikai fejlesztések, az esetlegesen szükséges közúti fejlesztések és megépül a P+R parkoló, akkor a mellette lévő, Noszlopy parki autóbusz-pályaudvarral együtt ez az intermodalitás minden tartalmi követelményének megfelel majd, tehát Kecskeméten megvalósul az intermodális csomópont. Erre a beruházásra a Modern Városok Program biztosít forrást. Ezzel együtt azt is látni kell, hogy egy intermodális csomópont lényeges



Leszállást gyakorló Wizzair-gép a kecskeméti repülőtéren (balra fent) és új gépkocsikkal megrakott vasúti szerelvény az állomáson (alsó képünkön). A tervek szerint az elkerülőút építése is folytatódik (felső képünk).

elemei nem feltétlenül azok, amelyek a sokak által ismert látványterven vannak, hanem például vasúttechnikai fejlesztések és szükség esetén a csomópont körüli közúti fejlesztések is szerepelnek benne. A részletek kidolgozása még csak most kezdődik, a főszerep pedig természetesen a MÁV-é, együttműködésben az önkormányzattal. A változás hátterében egyébként pályázati tényyszerűségek húzódnak. Évekkel ezelőtt, a városi közlekedésfejlesztés tervezésekor – sok egyéb, azóta megvalósult beruházással együtt – a korábbi intermodális terveknek megfelelő pályázati lehetőség állt rendelkezésre az unióban, ami nem tette lehetővé a vasútállomás felújítását (és ez kétségtelenül az épület további sorsát is). Az idő előrehaladásával – miközben a többi fejlesztés haladt, és már csak az intermodális csomópont maradt hátra – a pályázati lehetőségek megváltoztak. Most a vasútállomás épületének felújítására is lehetőség nyílt.

Így a pályaudvarok környékén található teljes közlekedési vertikum ésszerű összehangolására, fejlesztésére lehetőség nyílt egy praktikus, jól használható intermodális közösségi közlekedési csomópontban.

A Modern Városok Program keretében Kecskeméten megkötött szerződésben szerepel a városi elkerülőút befejezése is 18 milliárd forint értékben, valamint az 52-es főút bevezetőújtjának négyssávúsításáról is döntés született. Az elővárosi vasúti hálózatfejlesztéssel kapcsolatban további tárgyalásokról döntöttek. A miniszterelnök kecskeméti látogatása alkalmával megemlítette a 44-es út küszöbön álló 125 milliárdos fejlesztését is, amely már a közbeszerzés előszobájánál tart. Hozzátette: amint megkezdődik a beruházás, az út mindkét végéről elindul az útépités, hogy mihamarabb megvalósulhasson a fejlesztés.

Sipiczki Sándor



MERCEDES-KRÓNIKA



2015.12.16. Girl's Day – Lányokat toboroz duális képzésére a kecskeméti Mercedes-Benz Gyár, mely a németországi tapasztalatoknak megfelelően szeretné növelni a hölgyek arányát a gyártásban.

2015.12.17. Tizenötmillió eurós beruházás – A kecskeméti gyár új logisztikai koncepciót valósít meg, bővül az üzem logisztikai csarnoka és megújul a gyártósorok alkatrészellátása.

2016.01.26. Új magyar ügyvezető – Újabb magyar taggal bővült a kecskeméti Mercedes-Benz Gyár ügyvezetése. Kovács Tamás a műszaki ügyekért felelős ügyvezető igazgató lett.

2016.02.15. Félmillió – Elkészült az 500.000. autó a kecskeméti Mercedes-Benz Gyárban.

2016.04.06. Új igazgató – Jörg Schmidt vette át a Mercedes-Benz Hungária Kft. vezetését.

2016.04.29. 185 milliárdos fejlesztés – Az összegből 2018-ig új karosszériaüzem épül, a magyarországi gyár hatékony és innovatív berendezésekkel bővül.

2016.05.10. Bérlakások – Negyven Mercedes-bérlakást adtak át, a cég a piaci árnál jóval kedvezőbb feltételekkel biztosít lakásokat dolgozói számára.

2016.05.24. Húszszázalékos növekedés – A Mercedes-Benz kecskeméti gyára 2015-ben 180.000 járművet gyártott, nettó árbevétele pedig 2,8 milliárd euróról 3.4 milliárdra nőtt.



185 milliárdos fejlesztés Kecskeméten

A Mercedes-Benz 250 millió eurós beruházást valósít meg a kecskeméti gyárban, melynek keretében új karosszériaüzem épül csúcstechnológia felhasználásával. Ezáltal a vállalat eddigi beruházásai a telephelyen több mint 1,3 milliárd euróra növekednek. Az alapkőletételen elhangzott: a kecskeméti gyár 185 milliárdos fejlesztést hajt végre, melynek köszönhetően 2018-ig új karosszériaüzem épül, a magyarországi telephely hatékony és innovatív berendezésekkel bővül.

A beruházásnak köszönhetően – a legmodernebb technológiák alkalmazásával – a vállalat lényegesen megnöveli a termelés rugalmasságát és hatékonyságát, ugyanakkor erősíti a gyár szerepét a prémiummárka globális termelési hálózatában. A kecskeméti gyár szoros együttműködésben dolgozik a rastatti testvérgyárral. Ez azt jelenti, hogy tartósan biztosítottak a munkahelyek a kecskeméti Mercedes-Benz Gyárban. A Mercedes-Benz nemzetközi sikeréhez nagymértékben hozzájárul a kecskeméti gyár a B-osztály, a CLA és a CLA Shooting Brake gyártásával. A CLA és CLA Shooting Brake modelljeit kizárólag Kecskeméten gyártják az egész világ részére.

„A beruházás egyértelműen a Kecskemét iránti elkötelezettség megnyilvánulása, valamint megteremti az új generációs kompaktautóink sikeres gyártásának feltételét. A fejlesztés a Mercedes-Benz hosszú távú magyarországi terveit bizonyítja” – hangsúlyozta Christian Wolff, a Mercedes-Benz Manufacturing Hungary Kft. ügyvezetésének elnöke.

A vállalat csak az új, csúcstechnológiával felszerelt karosszériaüzem felépítésére 80 milliárd forintot fordít. A 99 ezer négyzetméter alapterületű új csarnok kialakításakor fontos szempont volt, hogy a lehető legtöbb természetes fény jusson be, ezzel is még barátságosabbá és kedvezőbbé téve a munkakörülményeket. A teljes beruházás keretében a már meglévő üzemekben is fejlesztések történnek, mint például a présüzemben, illetve különböző módosítások mellett új robotokat is elhelyeznek a felületkezelési folyamatok kiszolgálására. Az új generációs kompakt járművek összeszerelése során az alkatrészeket már kizárólag az automatizált, önjáró robotok szállítják a logisztikai és árufelvételi zónából – az itt előkészített árukosarakban – az összeszerelő szalaghoz. Az árukosaras rendszer nemcsak lerövidíti a munkatársak által megtett távolságokat, de a gyors és egyszerű ellenőrzési módszernek köszönhetően – csak egy pillantást kell vetni az árukosárba, hogy minden alkatrész beépítésre került-e – és ezáltal hatékonyan szolgálja a minőségbiztosítási rendszert is. A kecskeméti gyárban alkalmazott innovációk a Mercedes-Benz globális termelési hálózatában is példaértékűnek számítanak.

Szemereyné Pataki Klaudia, Kecskemét polgármestere a bővítés kapcsán így nyilatkozott: – A befektetések jelzik, hogy a gyár fejlődése folyamatos. A Kecskeméten működő többi vállalat is fejleszt, egyre erőteljesebb a járműipar képviselőinek szerepe és a leendő befektetők érdeklődése is. Mindez kétséget kizáróan jelzi, hogy Kecskemét megbízható és stabil partnere az itt működő vállalkozásoknak.



Újabb mérföldkő: félmillió kecskeméti Mercedes

Elkészült a félmilliomodik autó a kecskeméti Mercedes-Benz Gyárban. Ez akkora mennyiség, hogy a Magyarországon gyártott Mercedes autók közül ki tudnánk rakni akár a Kecskemét–Rastatt autóútvonalat is oda-vissza.

A termelési jubileum megünneplésének alkalmából a gyárban látogatást tett Orbán Viktor miniszterelnök. Egyúttal kihasználta az alkalmat, hogy személyesen is megismerhesse az újonnan kinevezett gyárigazgatót, Christian Wolffot.

– A termelési jubileum a több mint 4.000 dolgozónk közös sikere. Felkészült szakembereink, elkötelezett munkatársaink segítségével csúcsmínőségű gépkocsikat állítunk elő. A kecskeméti

Mercedes-Benz Gyár sikeres csapatának és termékeinek köszönhetően a jövőben is rendkívül jó kilátásokkal rendelkezik. További fejlesztéseket tervezünk. Jelenleg is zajlik egy 15 millió eurós beruházásunk, melynek keretében új innovatív logisztikai koncepciót vezetünk be és építjük új logisztikai csarnokunkat” – hangsúlyozta Christian Wolff, a Mercedes-Benz Manufacturing Hungary Kft. 2016. január 1-jével kinevezett gyárigazgatója.

Wolff köszönetet mondott továbbá a Mercedes-Benz Gyár munkatársainak, beszállítóinak, partnereinek a politika és a közigazgatás területéről, a helyi társadalmi szervezeteknek, és kiváltképp Kecskemét városának a konstruktív együttműködésért.

Negyven homokbányai bérlakást adtak át a gyár dolgozóinak

Kecskemét-Homokbányán, a Téglás utcában adta át azt a 40 frissen felújított bérlakást a Mercedes-Benz Manufacturing Hungary Kft., amit számos ingatlan közül választottak ki.

A gyár arra törekedett, hogy a piaci árnál jóval kedvezőbb feltételekkel biztosítson lakásokat dolgozói számára, így a vállalat által nyújtott támogatás révén 34 kisebb, 43 négyzetméteres, valamint 6, egyenként 51 négyzetméteres összkomfortos lakás bérlésére nyílt lehetőség. A dolgozók által a lakásokra benyújtott pályázatok elbírálásakor a társaság az üzemi tanáccsal egyeztetett szempontok alapján figyelembe vette a vállalatnál eltöltött időt, a gyárban dolgozó hozzátartozók számát, a pályázó gyermekeinek számát,

valamint az állandó lakóhely Kecskeméttől való távolságát is. Fontos szempont volt az is, ha valaki egyedülálló szülőként pályázott. A bérlakásprogrammal a cég az elkötelezett munkatársainak kíván biztonságot nyújtani, mert a Mercedes-Benz Manufacturing Hungary Kft. elkötelezett munkatársai élet- és munkakörülményei folyamatos fejlesztése iránt, s Kecskemétet vonzóvá kívánja tenni az álláskereső számára. Az átadott bérlakásokba 40 dolgozó, a családtagokkal együtt összesen 63 fő költözött be. A lakóközösség tagja lesz nyolc gyermek is. A most átadott bérlakások közül 32-be termelésben dolgozó munkatársak, 8-ba pedig irodai dolgozók költözhetnek.

6. Mercedes futás

Gyárlátogatás futás közben

A lassan presztízs értékkel bíró, hatodik alkalommal megrendezett Mercedes-Benz Futóverseny 9 km-es szakasza idén a gyár teljes területén vezette végig a versenyzőket.

Az idei alkalommal egy rövidebb, 1,2 km-es távra és egy hosszabb, 10 km-es távra is lehetett regisztrálni. A hosszabbik távot gyakorlatilag egy komplett gyárlátogatásnak is nevezhetnénk, hiszen a szakasz versenyzői most olyan területeken is futhattak, ahová földi halandóként csak nagyon nehezen, több ellenőrzőponton keresztül tudnának bejutni. A rövidebb távon négyszáz, a hosszabb távon pedig hatszáz versenyző regisztrált és vett részt.

Ez rekord, ennyi résztvevője még sosem volt a futásnak. A hosszabbik távra a gyár biztonsági előírásai miatt csak 12 éven felüli versenyzők regisztrálhattak. A Mercedes vállalati kultúrájának nagyon fontos építőeleme a sport: a gyár három éve támogatja a Mercedes KLA-t, azaz a kosaras utánpótlást, munkatársai ingyen járhatnak futóiskolába, fitness stúdióba, úszhatnak, labdajátékokat űzhetnek és motorkerékpározhatnak is. A futásra regisztrálók körülbelül 10 százaléka volt helyi dolgozó.



Nem csak az iparban érdekelt a város

Gaál József alpolgármester a város gazdaságfejlesztési és munkaerő-piaci stratégiájáról

Az iparfejlődés megállíthatatlannak látszik, de Kecskemét szeretne több lábon állni: az élelmiszeripar területén, kutatásfejlesztésben vagy turizmusban van még hova fejlődni. Ráadásul a város növekedésével összefüggő infrastrukturális és munkaerő-piaci kihívások is egyre inkább megmutatkoznak. Ezekre adhat választ a 2020-ig tervezett városi gazdaságfejlesztési stratégia, amelyet decemberben fogadott el a közgyűlés. A dokumentumról Gaál József gazdaságfejlesztésért felelős alpolgármesterrel beszélgettünk.

– Kecskemét immár Magyarország egyik legfontosabb ipari centrumává, kiemelt járműipari központjává fejlődött, a távlatokban pedig szeretnénk a várost Magyarország és a Kárpát-medence egyik legfontosabb gazdasági terévé fejleszteni, ebben segíthet az év végén elfogadott terv – mondja az alpolgármester.

– Milyen „lábakon” áll az anyag, milyen fő szempontok vannak?

– A megvalósítást négy alappilléren képzeljük el: az iparfejlesztést, az arra épülő kutatás-fejlesztést, infrastruktúra-fejlesztést és turizmust határozza meg fő irányként. Az ipar továbbfejlesztésének két legfontosabb területe a gép- és járműipar és műanyag-feldolgozás, illetve az élelmiszeripar, valamint az ehhez kapcsolódó különböző beszállító és szolgáltató területek. Mindkét kategóriában léteznek a városban és a térségben nemzetközi és magyar nagyvállalatok, és szeretnénk, ha a helyi kis- és középvállalkozások is egyre nagyobb számban megerősödnének. Ehhez kapcsolódik a másik fő célkitűzésünk, ami azt célozza, hogy az ipari központtellegen túl ismert kutatásfejlesztési, K+F központtá is váljon Kecskemét. Ebben sok jó példát lehet mutatni a város környékéről is, a megújulóenergia-szektorról kezdve a főiskola járműépítő csapatának az eredményéig vagy gondoljunk akár az élelmiszeripari kutatóközpontokra. Kiemelt szerepe lesz az épülő campusnak is. Az épület megvalósításán és a gazdálkodástudományi kar elindításán túl azonban további fejlesztések is kellenek, és



a térségben működő nagyvállalatokat is be kell vonni a kutatási munkákba. Szerencsére a városban működő cégek fejlődése, fejlesztése is ebbe az irányba mutat.

– Milyen konkrét fejlesztések várhatók?

– Megkezdődött a Mercedes 99 ezer négyzetméteres üzemcsarnok-építése, plusz a gyáron belül reméljük, hogy további fejlesztések is várhatók. Épül és az év végén átadják az SMR beszállító beruházását. A

Modern Városok Programban is megfogalmazódott egy autóipari kutatóközpont létrehozása is, ami akár már a jövő évben megvalósulhat. Ez a nemzeti K+F stratégia mintapéldája lehet, melynek keretében vállalati-egyetemi együttműködésben, a járműtanszék tudásbázisára alapozva jön létre egy K+F bázis.

– Ezekhez azonban az infrastruktúra is kulcskérdés...

– Ezt mutatja a Területi Operatív Programban, a TOP-ban szereplő 23,1 milliárdos keret tervezett felosztása, de a Modern Városok Program is erre irányul. Út-, vasútfejlesztést támogatunk belőle, a reptér polgári hasznosítását, iskola- és kutatóközpont-fejlesztés, illetve a duális képzés, a duális szakképzés, felsőoktatás további fejlesztése várható, valamint a turizmust segíti a Lechner-örökség részét képező városháza felújítása. Összefoglalva, az európai uniós irányelveknek is megfelelően azt tervezzük, hogy még ebben a cik-

lusban olyan fejlesztéseket hajtson végre a város, amelyek az önfenntartás irányába mutatnak, és az innovatív város, más szóval a smart city, azaz okos város irányába mozdítják el közösségünket.

– A negyedik fejlesztési terület a turizmus, ami a prognózisok, tervek szerint a következő évtizedek egyik húzó szektora lehet.

– Kecskeméten az egészségturizmusra építhetünk leginkább, amiben a meglévő kapacitásokat – például a fürdőkultúrát, a kórház bizonyos szolgáltatásait – jól fel lehetne használni. Kultúrában Kecskemét az egyik legerősebb város Magyarországon: nagyon jól működik például a két híres szülöttünk, Katona József és Kodály Zoltán emléke köré csoportosítható kulturális kínálat. Ezekon túl olyan kiaknázható lehetőségek is kínálkoznak a térségben, mint a mindig is jelentős szőlőtermesztés és borkészítés hagyományainak erősítése, a 18-19. századi

szőlőnemesítők, Katona Zsigmond, Kocsis Pál, Mathiász János emlékének ápolása.

– Több helyről hallani, hogy az ipari fejlődés megállíthatatlan, de a közvélekedés szerint meg kellene tartani Kecskemét hagyományos szerepét az élelmiszer-termelésben is. Ott mintha sokkal több teendő lenne.

– Igen, ebben sokkal több a potenciál, mint amit jelenleg produkál. Jelenleg a városban a nagyok közül az Univer, a konzervgyár, a Gallicoopot, a Fornettit, a Bács-Zöldértet és még néhány kisebb céget lehet említeni. Kecskemét azonban ennél több volt régen: nemzetközi hírű volt a piaca, hagyományos kertészeti központként tekintettek rá a termelésben és a kereskedelemben egyaránt. A régi presztízs elérésében segíthet a pár évvel ezelőtt elindult agráriumfejlesztés, a talajművelés, a

Tervezett fejlesztéseink az önfenntartás irányába mutatnak, és az innovatív város, más szóval a smart city, azaz okos város irányába mozdítják el közösségünket.

kisgazdaságok fejlesztése stb., illetve a főiskola kertészeti karán meglévő tudásbázis. Több lehetőség van a jelenleg kihasználatlan, például a farmgazdaságok számára a duális formában történő szakemberképzésben. Úgy gondolom, hogy ezek a folyamatok sokkal több diplomás szakembert igényelnének. Ezek a folyamatok a kertészeti kar növekedését kell, hogy jelentsék – ha jól csináljuk.

Szeretnénk elérni, hogy az élelmiszeripari tudásközpontok is erősödjének. A szőlészeti, borászati és a zöldségkutató stabil, ezt a kettőt, illetve akár továbbiakat a főiskola agrárkarával együtt lehetne tovább fejleszteni a duális mérnök-képzéssel együtt, ami aztán a kutatásfejlesztéssel együtt hozhat ide további cégeket.

– A helyi lakosság hogyan tudja majd fedezni az egyre bővülő gazdaság munkaerőigényét?

A városlakók már ma sem tudják teljes

egészen kielégíteni a munkaerőigényeket – a jövőben ez várhatóan még inkább feszítő lesz –, ebben is olyan lehetőségeket kínál a város az itt működő és betelepülő cégek számára, amelyek a városban tartják, sőt ide vonzzák a fiatalokat. Számukra megfelelő munkalehetőséget, kedvező lakás-, szórakozási, sport- és kulturális lehetőségeket kínálunk egyre bővülő választékban. A Rudolf-laktanya tervezett megújítása lehetőséget biztosít majd ezekre az ifjúsági, családi szabadidős tevékenységekre.

– Korábban nyilatkozta, hogy az egyre növekvő munkaerőigényt az inaktív réteg megmozdításával és képzési programok indításával, a helyiek itt tartásával és mások bevonásával – akár az agglomerációból, akár máshonnan – lehetne megoldani.

– Szintén a TOP-hoz kötődően megkezdődött a foglalkoztatási paktumok létrehozása. Kecskemét városa, a megyei önkormányzat és a kormányhivatal közötti megállapodások, valamint az iparkamara részvételével létrejövő

munkacsoport feladata, hogy a térség foglalkoztatási problémáinak megoldása érdekében a fenti programokat kidolgozza és végrehajtsa.

Az intézkedéscsomag minél nagyobb részt kíván bevonni az aktív munkaerőpiacra a Kecskeméten regisztrált 7% feletti munkakereső rétegből, de legalább ilyen fontos lenne a 40% feletti inaktív rétegnek a munkába való visszavezetése. Magam is több olyan életerős, szakmával rendelkező fiatal ismerek, akiknek nem hogy munkahelyük nincs, de már semmilyen kapcsolatban nem állnak a foglalkoztatási hivatallal sem. Több ezer emberről lehet szó, akik alig várják, hogy értelmes alkotó munkát végezhessenek, csak az első lépést nehéz megtenni, vagy a motivációt kellene megtalálni. Ezeknek az embereknek a valós vállalati igényekre választ adó képzésével szerintem a munkaerőigények nagy része megoldható lehetne. Kecskeméten jó néhány olyan hiányszakma van – például a hegesztő, de szinte az összes építőipari szakmát fel tudnám sorolni vagy a gépészeti szakmákat, forgácsolót, szerszámkészítőt, targoncást, eladót, illetve a kertészeti fizikai munkásokat –, amelyek megoldásra várnak.

– Közéleti szereplők rendszeresen arról beszélnek, hogy 130 ezer körüli lakosságszáma lenne szükség a megnyugtató megoldásához. Honnan van ez a szám?

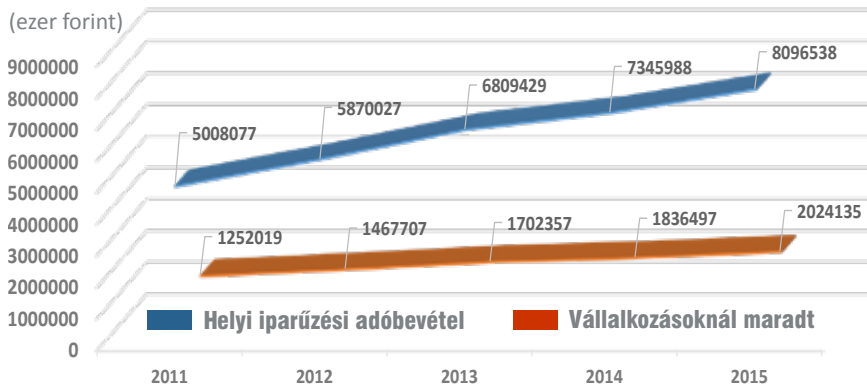
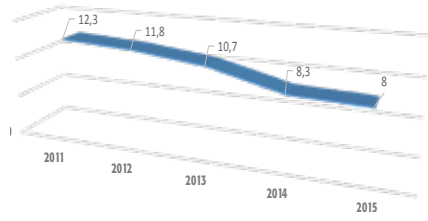
– A közelmúltban láttam egy statisztikát, amely azt mutatta, hogy a magyarországi megyei jogú városoknál milyen arányt képvisel az ingázók aránya. Kecskemét ebből a szempontból a legjobbak között, dobogós helyen van. 25 százaléknyi nagyjából a városban dolgozók közül azoknak az aránya, akik naponta járnak be távolabbról. Ez is azt mutatja, hogy Kecskemét egy jó munkahely, jó munkakörülményeket biztosít, s azt is jelzi, hogy szükség van a városon kívülről érkező munkaerő bevonására – mondta Gaál József alpolgármester.

– Logikus számítások alapján jött ki, ha megnézzük Székesfehérvár, Győr vagy a többi magyarországi város fejlődését, ahol hamarabb kezdődött az ilyen nagyobb léptékű ipari fejlődés, ott is volt egy ilyen növekedés. Hasonló folyamatok játszódnak le városunkban is. Láthatók a gazdasági, ipari és az ebből következő szociológiai változások.

– **Vannak-e olyan tervek – lakóparkok, infrastrukturális beruházások –, amelyek a bevándorlást ösztönöznék?**

– Sajnos az uniós források nem támogatják a munkaerő-mobilitást segítő lakásfejlesztést, de a város több kezdeményezést indított. Azon dolgozók számára, akik hét közben itt dolgoznak, hétvégére haza-

**Nyilvántartott álláskereső aránya
(a gazdaságilag aktív népesség százalékában)**



mennek, az ő számukra lehetne például a homokbányai régi épületeket felújítva kulturált, de nem nagy költségű lakásokat teremteni, aminek nagyon jó példája az új Mercedes-ház. Más vállalkozások is érdeklődnek hasonló konstrukció iránt, de vannak befektetői kezdeményezések is. Konkrétum a kedvezményes telekvásárlási lehetőség is, amit a május 26-ai közgyűlés szavazott meg.

És akkor még nem beszéltünk a 25 milliárdos vállalkozásfejlesztési alapról, ami szintén egy innovatív – és más városban példa nélküli – kezdeményezés a Modern Városok Program sorozatában. Ez azért nagy jelentőségű, mert a város a legked-

vezőbb feltételekkel, hosszú futamidőre nyújtott hitellel tudja majd segíteni a kis vagy közepes kecskeméti magánvállalkozásokat. Azokat, amelyek szeretnék saját terméket fejleszteni – mondjuk az egyetemi szakemberek segítségével – vagy beszállítani valamelyik nagy cégnek, amihez jelentősebb fejlesztésekre van szükség, és további emberek alkalmazását igényli. Ez további adóbevételeket jelent a városnak. A tervek szerint 2017-ben induló alap által támogatott vállalkozások fejlődése végeredményben a város által a gazdaságfejlesztési stratégiában megfogalmazott célokat viszi sikerre.

Vandlik János



Csúcsokat dönt a munkaerőhiány?

Keresik a megoldást a kecskeméti vállalkozások

Országos munkaerőhiányról beszél mindenki, nem csoda hát, ha egy olyan dinamikus fejlődő térségben is megjelenik ez a probléma, mint Kecskemét és környéke. Utánanézünk az országos tendenciáknak és a Manpower kutatóintézet második negyedéves előrejelzését is áttekingettük. S hogy ne csak a szakemberek következtetései jelenjenek meg összefoglalónkban, megszólalnak a legérzékenyebbek: a kecskeméti munkaadók képviselői is.

Az országos munkaerőhiány lázgörbéje az előrejelzések szerint csúcsot is rajzolhat a 2016-os statisztikákban. Mifelénk különösen is érdekes ez a kérdés, hiszen Kecskeméten az új beruházások és kapacitásbővítések komoly konjunktúrát generálnak, újabb és újabb munkahelyeket hozva létre. Vagyis, egyre több munkaerőre lesz szükség, miközben a hírek szerint – épp a bővülések miatt – a hiány immár elérheti a térségünk iparának karakterét meghatározó, ugyanakkor a hazai GDP gerincét alkotó autópárt is.

Újabb kísérőjelenség továbbá, hogy a szakemberek – szakmunkások, mérnökök – után már a betanított munkavállalói szférában is hiány támadt munkáskezekből.

Elemzések rámutatnak, hogy a munkaerőhiány hátterében húzódó egyik legfontosabb ok a fizetésekben érhető tetten.

Sokszor a keletközép európai térséghez képest is elmaradnak a béreink. Ez a közeljövőben akár azt is jelentheti, hogy mivel térségünkben a beruházások nagy lépésekben folytatódnak, és a nyitott pozíciókat mindenképpen fel kell tölteni, valószínűleg béremelésekkel, béren kívüli juttatásokkal és hűsöget jutalmazó bérrendszerekkel lesznek kénytelenek engedni a munkaadók a piacon kialakult vákuumnak. Ahogy a Forretti – amint az alább, a céges körképünkben olvasható – május elsejével általános, 10 százalékos béremeléssel meg is lépte már ezt. Logikus döntés, hiszen cserébe nem kell újabb befektetésekkel továbbmenniük az olcsóbb, de munkakultúrában és szakértelemben szerényebben felvértezett térségek felé.

A megoldáskeresésben vannak olyan elképzelések is, amelyek az évek óta stagnáló számú, mintegy félmillió munkanélkültre és közfoglalkoztatottra tekintenek. Köreikben azonban a legnagyobb probléma a képzetlenség: ebből a tömegből mindössze 6 százalékban reprezentáltak a diplomások, szűk negyedük érettségizett, mindössze negyedük szakmunkás és majd felük csak legfeljebb nyolc osztályt végzett.

Mindeközben a magyar munkáltatók bizakodóak az év második negyedévére vonatkozó felvételi szándékaikat illetően. Pusztán három százalékuk építene le, 16%-uk felvételt tervez, 76%-uk pedig nem szándékozik változtatni a munkaerő-állományán. Ennek köszönhetően a Manpower

Szakemberhiánnyal küzdő munkáltatók aránya Magyarországon



Munkaerő-piaci Mutató nyers értéke a második negyedéves felvételei szándékok tekintetében +13%-on áll. A szezonális ingadozásoktól megtisztított mutató értéke pedig +11%. Az előző negyedévhez képest a felvételi szándék viszonylag stabil maradt, a tavalyi év azonos időszakához viszonyítva az érték nem változott.

Az első tíz hiányszakma a következőképpen alakult a Manpower kutatóintézet 2015-ös hiányszakma-felmérésében:

Magyarországi hiányszakmák

1. Szakmunkás
2. Sofőr
3. Mérnök
4. Könyvelő és pénzügyi szakember
5. Informatikus
6. Csoportvezető
7. Orvos
8. Gépkészítő
9. Értékesítő
10. Vendéglátóipari dolgozó

Ha a vállalkozások hazai regionális megoszlását nézzük a munkaerőigény növekedésének tekintetében, 2015 negyedik negyedévéhez képest a nyolcból 5 régióban gyengül a felvételi szándék a következő időszakban. Közép-Dunántúlon 3 százalékpontos csökkenés tapasztalható, Budapesten és Észak-Alföldön pedig 2 százalékpontos. Három régióban azonban erősödik a felvételi szándék. Dél-Dunántúlon 5 százalékpontos növekedés mutatkozik, Dél-Alföldön és a Dél-Dunántúlon a mutató értéke 2 százalékponttal erősödött. Itt talán érdemes azt megjegyezni, hogy régióink összességében nem éppen a húzó hazai térségek közé tartozik, tehát ahhoz, hogy a Dél-Alföldön mégis erősödés várható, a Kecskeméti konjunktúra nyilván jelentősen hozzájárul.

Írásunkban Kecskeméti vállalkozások vezetőit kérdeztük, ők mit tapasztalnak ebből, és milyen stratégiával oldják meg a kérdést.

Magyarország



PHOENIX MECANO (1000 FŐ)

A huszonhárom éve Kecskeméten működő cég ügyvezető igazgatója, dr. Nagy Zoltán szerint a munkaerő-probléma már több hullámban jelentkezett a vállalatnál, erőteljesebben azonban a kétezres évek elején szembesültek vele. A kilencvenes évek kezdetén – a rendszerváltáskor – a cégbezárások következtében növekedett a munkaerő-kínálat. A 2000-es években viszont – a növekvő ipari teljesítmény következtében – egy kisebb munkaerő-piaci válságot tapasztaltak, ami az évtized végére enyhült. A gazdasági válság ugyan recessziót hozott, viszont a Magyarországról kivonuló cégek munkaerőt szabadítottak fel. A 2014-2015-ös években ismét kiélezetté vált a helyzet az újonnan betelepülő, jelentős munkaerőt foglalkoztató cégek hatására.

– Vállalatunk a munkaerő-utánpótlás érdekében tizenhat éve foglalkozik szakmunkásképzéssel. Néhány éve saját tanműhelyt hoztunk létre, amit teljesen beintegráltunk cégünk tevékenységébe. Két éve a szakképzést duális formában folytatjuk. Eleinte nehezen sikerült megnyernünk a jó képességű diákokat, az új képzési formára viszont sokkal nyitottabbak a tanulók. Megértették, hogy kellő szakmai gyakorlattal lehet biztos munkahelyre szert tenni. A duális szakképzés során pedig olyan gyakorlati tudást nyújt a diákok számára a vállalat, ami az iskola után előnyt jelent a munkaerőpiacon.

A Phoenix Mecano Kecskemét Kft. egy életpályamodellt is kidolgozott a duális képzésre. Ez azért kedvezőbb a tanuló számára, mert folyamatában tud dönteni a pályaválasztásról. Ha bekapcsolódik a duális szakképzésbe, később leérettségizhet és akár felsőfokú duális főiskolai képzésre is jelentkezhet. Így olyan gyakorlati tudással rendelkező szakember válik belőle, akinek a

szakma a kisujjában van. Jó lenne hazánkban is meghonosítani ezt a Németországban már régóta hatékonyan működő modellt. A megvalósítástól még ugyan messze vagyunk, de legalább már elindultunk az úton. Cégünk egyre inkább képzett szakembereket (mérnökök, technológusok) keres, de még mindig szükségünk van a betanított munkásokra is. Az éves szinten mintegy tizenöt, duális képzésen végzett hallgató azonban nem oldja meg a munkaerő-problémáinkat, de hosszú távon mindenképpen csökkenti a munkaerő-piaci feszültséget.

Az elmúlt időszakban Kecskeméten olyan mennyiségű munkahely jött létre, amit nem lehet már képzéssel pótolni. Ha a konjunktúra így folytatódik tovább, számolni kell azzal, hogy a szakképzett munkaerő hiánya tovább fokozódik. A városnak – mivel alapvetően minden típusú munkaerőből hiány mutatkozik – nőnie kell, a szükséges munkavállalókat ide kell csábítani. Ahogy Győr lélekszáma 30-40 százalékkal nőtt a rendszerváltás óta, Kecse-



mekemén is szükség van erre. 130 ezer körülire tenném azt a lakosságszámot, ami kiszolgálná az itt letelepedett iparvállalatokat. Ez viszont már a társadalmat érintő folyamat. A kialakult helyzetet a városnak, a vállalatoknak és a kormánynak közösen kell megoldani. Pozitív lépésnek tartom, hogy a magyar kormány és Kecskemét város között aláírásra került a Modern Városok Program, amely olyan célokat tűz ki, gondolok itt elsősorban az infrastruktúra-fejlesztésekre (út- és vasúthálózat fejlesztése), az életképes ötleteket, beruházásokat támogató Kecskemét Fejlődéséért Alap létrehozására, amik ezt a helyzetet hivatottak segíteni. Bizakodva várjuk, hogy minél gyorsabban valósuljanak meg ezek az elgondolások – hangsúlyozta dr. Nagy Zoltán.



HOVÁNY-CSOPORT (300 FŐ)

– Valóban nehéz a helyzet a városban a minőségi munkaerő területén, de segédmunkás, betanított munkás szerintem van bőven – vélekedik Hovány Márton cégvezető. – Mi a Hovány-csoportnál mindig megoldjuk a munkaerőkérdést, mostanában inkább minőségi cseréket hajtunk végre.

– Nincsenek megoldhatatlan problémáink ezen a területen, pedig mindig a kiváló minőséget keressük a munkaerőben is. Olyan embereket, akik azonosulni tudnak a magas minőségi elveinkkel, ugyanis mi nem is az ügyfél-elégedettséget, hanem az „ügyfél-elbűvölést” tűztük ki célul. Olyan munkatársakat keresünk, akik erre alkalmasak. Ha a többi megveszékkellyel – ahol jelen vagyunk – összehasonlítva nézem a helyzetet, akkor azt kell mondanom, hogy

egy kicsit valóban nehezebb itt embert találni. Még Szegedről is járnak át Kecskemétre bizonyos pozíciókat betölteni.

– A munkaerő alatt itt most leginkább a szakemberekről, szakmunkásokról, műszaki dolgozókról beszélek, mert ez most a város fő profilja, ilyen cégek települnek ide. Nálunk főként az autószerelők tartoznak ebbe a csoportba, de kicsit az adminisztratív dolgozókat és más területeket is érinti. Az előzményekhez hozzátartozik, hogy hús-

évig tulajdonképpen nem is szabadult fel autószerelő szakmunkás. Amióta viszont felépült a Mercedes-gyár, azóta szinte „gyártják” ezeket a szakembereket. Nem tagadom, kicsit tartottam a gyártól, hogy majd elviszi a jobb kollégákat, de mondhatni, inkább fordítva lett. Egy újabb olyan forrássá vált itt a városban, ahonnan már több elsőrangú szakembert tudtunk igazolni. Az igazság az, hogy tőlünk kevesebben mentek el, mint amennyien átjöttek a gyárból. De ehhez az kell, hogy jó legyen a munkahely.

Mitől jó ez a munkahely? Nálunk, ha van felvétel, ha nincs, folyamatosan toborzunk. Ha valaki menni akar, mehet. Az interjúz-

tatást folyamatosan végezzük, hátul pedig szélesre tárjuk az ajtókat, és bárki távozhat. Mi igazán csak azokat a munkatársakat szeretjük, akik, akik reggel örömmel fogják meg a kilincset, és jó szívvél veszik fel a munkát. Megpróbáljuk tisztességesen megfizetni őket, tisztességes munkáért tisztességes bér jár. Ha pedig valaki bekerül hozzánk, felértékelődik a munkaerő-piacon. A Hovány-csoport jó alap azoknak, akik sikeres akarnak lenni. Mindenki sikeres lett, aki innen távozott, olyan kész szakemberek-ké váltak, akiknek kiváló értékük van a piacon. A munkaerőhiány országos probléma, de annyira mégsem lehet rossz a helyzet. Én

abból indulok ki, hogy ha a Mercedes-gyár bővít, akkor ők ezt nagyon meggondolják: biztos vagyok abban, hogy felmérték a lehetőségeket. Úgy gondolom, hogy nagyon jó úton vagyunk itt Kecskeméten, szinte példátlan fejlődés előtt állunk. Most jön lendületbe a város, aki öt évvel ezelőtt járt itt, az öt év múlva rá sem fog ismerni a városra. A munkaerőkérdést is megoldja a város, azon nem fog múlni semmi. Én munkaadóként is azt gondolom, hogy jó az, ha van egy kis verseny a munkáltatók között, többet tud keresni a munkavállaló, többet költ, és ez meghúzza az egész város fejlődését – fogalmazott Hovány Márton.

FORNETTI HOLDING (900 FŐ)



A Fornetti 35 fős cégeként indult 1997-ben, kiváló élelmiszeripari sztenderd minőséget előállító vállalkozásként vonult be a munkavállalói piacra is. – Megbízható céget építettünk fel – mondja Vidács Gyula ügyvezető és operatív igazgató –, már az első időszakból versenyképes jövedelmet biztosítottunk. A válságig viszonylag egyszerű időszakot éltünk, de ezt követően, főleg 2010 után, még nagyobb iparosodás következett, logisztikai központok, műszaki termékeket előállító cégek jelentek meg.

A változásokkal együtt is próbáltak az élbolyban maradni. A termékkapacitás bővítése érdekében az Aryzta-csoporthoz való csatlakozást, a tulajdonosváltást követően egy 600 millió forintos fejlesztési program valósult meg, amely tervezetten a jövőben is folytatódni fog. Minden területen

bővített a Fornetti, ami a kiskunfélegyházi és kecskeméti telephelyeiken is kapacitásbővítést eredményezett. – Természetesen munkaerő szempontjából is továbbléptünk, 200 fővel emeltük a létszámot. Elsősorban szakembereket keresünk, de vannak olyan területek is, ahová betanított munkatársakat veszünk fel.

Vidács Gyula két részre bontja a létszámgazdálkodásukat: első körben egy új igényeknek megfelelő létszámbővítésre, valamint a megtartásra.

Egyszerűbb a bevonás – mondja – első körben toborzási eljárásaink biztosítják az utánpótlást. Ami nemcsak a klasszikus hirdetések jelenti, hanem a különböző kisebb településeken, kvázi személyes megkereséssel különböző tájékoztató fórumokon teremtünk kapcsolatot a lakossággal. Elmondjuk, hogy stabil munkakörnyezetet biztosítunk, a bejárást is megoldjuk 50 kilométeres körzetben, illetve munkásszállást is tudunk biztosítani.

A Kecskeméti végbement iparosodás elsősorban műszaki szakipari emberek bevonását jelenti, ami természetesen számunkra is kihívást jelent, viszont próbálunk ezen a saját eszközeinkkel segíteni. A gyártásba, logishti-

kába, kereskedelembe, ügyviteli háttérbe 200 munkavállalót sikerült felvenni a Fornettihez.

A másik oldal, nagyon fontos szempont, a meglévők megtartása. Fennállásunk 19 éve alatt nagyon sok 5-10-15 éve a vállalatnál dolgozó munkavállaló is jelen van a rendszerben.

Mi a megtartás? Racionalizálásokat hajtunk végre, előrelépési lehetőséget biztosítunk, ami nagymértékben járul hozzá kollégáink lojalitásához. Tudományos szinten lean- és Kaizen-módszerekkel is próbáljuk a motivációt továbbfejleszteni. Ezeknél alapvetően nemcsak irányítjuk a munkavállalókat, hanem apróbb ötletekkel be is vonjuk őket a rendszerek működtetésébe, és ezt honoráljuk. Az automatizált rendszereink megkövetelik a megtartást, hiszen a betanítás három hónapot is igénybe vehet. A célunk a fluktuáció csökkentése, minimális szinten



tartása. A fizetés átlagfeletti kategória, május elsejével Magyarországon és Romániában is, példaértékűen, általános, 10 százalékos béremelést hajtottunk végre, ez szerintem a térségben mindenképpen befolyásolja majd a bérrendszereket. A

Fornetti a munkaerőhiány miatt nem kíván az olcsóbb helyek felé elmozdulni.

– Ez mindig kétélű dolog. Lehet, hogy találnánk olcsóbb munkaerőt, de az infrastrukturális beruházásainkat újra kellene kezdeni. A kvalifikált menedzsmentet

hozzáigazítani az új munkavállalókhoz, az már nehezen menne, Lehet, hogy többet ártanánk. A Fornetti nemzetközi sikerekre törekszik, és ehhez a minőségi „mag” Kecskemét és Kiskunfélegyháza térségében van a munkatársak tekintetében is.

TANDOFER INFORMATIKAI KFT.

Rengeteg informatikust képeznek a magyar felsőoktatási intézményekben, mégis hiány van a szakemberekből. Bali Endrével, a Tandofer Informatikai Kft. ügyvezető-tulajdonosával beszélgettünk erről a furcsa helyzetről.

– Milyen a magyar informatikusképzés, a képzés minősége, a diplomások tudása, felhasználhatósága?

– Viccesen szoktam mondani a kollégáimnak, amikor ide, a Tandoferhez keresünk embert, hogy ha egyetemről jön, fél évig képezzük, ha főiskoláról, hat hónapig. Összegzésében minden cégnél jellemző, hogy vannak helyi specialitások, és bárhol is jön a kolléga, ha az okos, értelmes és tudunk vele haladni, fél évig képeznünk kell. Tehát gyakorlatilag fél évig fizetjük a bérét úgy, hogy ez idő alatt tulajdonképpen veszteséget termel, és utána fordul át nullszaldóba, majd nyereségbe. Nekem általánosan az a tapasztalatom, hogy nagyon kevés olyan kolléga van, aki gyorsan tud integrálódni. Sőt, alapvetően az a probléma, hogy a kiválasztás folyamán kell megtalálnunk azt a 10-20%-ot, aki személyiségében alkalmas arra, hogy integrálódjon a csapathoz, és a személyisége hordozza azt

a tudásvágyat és azt a fejlődésvágyat, hogy hajlandó legyen ezeket az új technikákat megtanulni. Az esetek nagy többségében inkább a személyiséget keressük, mint azt, hogy ő kész, ready to go állapotban legyen, mert nincs ilyen.

– Amikor letelt a fél év, mennyire jellemző, hogy az informatikus tovább áll?

– Nálunk a cégnél ez nem annyira jellemző. Lojális kollégáink vannak. Ha versenyképes bért adunk, megteremtjük a feltételeket, melyek számukra kényelmes munkavégzéshez szükségesek, akkor maradnak. Ahhoz képest, hogy mennyien mennek külföldre dolgozni, az informatikusoknál nem érzem az elvándorlást. Gyakran még az országon belül sem.

– Általában Magyarországon milyenek a feltételek?

– Rendszeresen járunk állásbörzére, és azt látom, hogy nagy cég nem hajol le főiskolások felé. Ez nagyon fontos. Ő kizárólag



egyetemistákkal hajlandó szóba állni, ilyen értelemben a nagy multicégek és a nagy multi szoftverszállítók nekünk álláspiacon nem annyira versenytársak. A multik nagyon profik, nagyon jó felszereltséggel, infrastruktúrával rendelkeznek. Ott kötöttebb szabályok vannak, jobban kell alkalmazkodni egy adott céghez. A kkv-cégek sokkal rugalmasabbak. Ezt nyilván honorálják a kollégák is, szeretik ezt a családi hangulatot. Ez itt még tud



előny lenni a munkavállaló esetében, hiszen nem kockaként próbáljuk integrálni egy rendszerbe.

– *Nagyon sok informatikus végez. Mi okozta mégis az informatikushiányt?*

– Amit én látok, tapasztalok, és itt első-sorban a Kecskeméti Főiskoláról beszélek, a képzés területén a tanárok mindent megtesznek, merem állítani, hogy nagyon jó szakemberek tanítják ezeket a hallgatókat. De az a fajta szándék, akarat, hiányzik a diákokból, hogy ők valóban az életre készüljenek. Véleményem szerint, ha egy évfolyamon belül száz kolléga végez, mindenki arra a 10-20 emberre kíváncsi, akik tényleg tudnak, akarnak valamit. Tehát hiába van ilyen nagymértékű képzés, 10-20% az, kecskeméti viszonylatban, akikkel valóban tudunk értelmesen dolgozni. Emiatt gyakorlati programokat hirdetünk, állásbörzére járunk, a főiskolán rendezvényeket támogatunk, hogy ismerjék a nevünket.

– *Az ember azt gondolná, hogy ezek a fiatalok már az informatika világába születnek bele. Hol csúszik el az egész?*

– Ők azt szívták magukba, hogyan tudnak jól használni technológiákat. Úgy fogalmaznék, könyvet már tudnak olvasni, de írni még nem. És ez a lényeg! Nekik olyan szintre kell eljutniuk, hogy a könyvet ne csak olvassák, hanem írni is tudják. Hiszen itt nekik azokat a szoftvereket kell megalkotniuk, amiket mi majd használni fogunk. Legtöbbször az segít, ha egy diák nemcsak a szükséges minimumra törekszik, és azt végzi el, hanem otthon saját kútfőből próbál alkotni. Egy apró kis applikáció is lehet a magja annak, hogy aztán profi legyen valakiből. A kkv-szektor egyelőre arra jó, hogy félprofikat vesz fel, akikből profit képez. Aztán ő vagy marad, vagy tovább lép egy multihoz. Egy multi megengedheti magának, hogy instant profit vásárol.

– *A multik tehát nagy elszívóerőt generálnak. A dolgozók megtartása eredményezhet bérnövekedést?*

– Saját házon belül mi érezzük azt, hogy nekünk folyamatosan emelnünk kell a béreket, hogy a kollégáknak olyan respektet adjunk, és itt maradjanak. Azok a fiatal

munkavállalók, akik nulla tapasztalattal érkeznek, ők is 20-30%-kal nagyobb bérért jönnek el, mint 2-3 évvel ezelőtt.

– *Milyen tanácsot adna egy kezdő informatikusnak?*

– Aki kezdő informatikusként végez, annak mindenképp szakmát kell tanulni. Minél gyorsabban el kell helyezkedni. Bárhova, bármennyiért. Hogy tapasztalatot szerezzen. Nagyon sok fiatal meglepődik ezen, pedig egyértelmű: amíg pályakezdő, nem ő diktál. Nem javaslom, hogy azonnal menjen egyetemi képzésre. Majd levelezőn fog tudni szakosodni, de előbb tudja meg azt, hogy egyébként ő hogyan viselkedik munka közben. Lehet, hogy nehéznek tűnik tanulni a munka mellett, de amit tanul, azt rögtön fel is tudja használni a napi életben, a gyakorlatban. Ha a megszerzett tudás mellé van tapasztalata, rutinja, és megvan benne a fejlődni szándékozási csírája, sokkal több lehetőség várja, és még esetleg feltételeket is diktálhat. Aztán ha jó, a cég ügyis mindent megtesz érte, hogy megtartsa.

A duális képzés kecskeméti modellje a nemzetközi vérkeringésben

Magyarországon először a Kecskeméti Főiskola vezette be a duális képzés elnevezésű, gyakorlatorientált oktatási formát, melynek köszönhetően az együttműködő vállalatok „kész mérnököket” kapnak a 7 féléves képzés végén. Lukács Pál, a Járműtechnológiai Tanszék tanszékvezetőjével beszélgettünk arról, hogyan lett a kecskeméti kezdeményezésből országos modell, mely bekapcsolódik a nemzetközi vérkeringésbe is.

– **Hogyan lehet ezt a kecskeméti és országosan kibontakozó történetet az ipar szolgálatába állítani?**

– Sok vád éri a magyar gazdaságfejlesztést, hogy egyik oldalról mindenáron termelő országgá akarjuk tenni Magyarországot, viszont ez csak összeszerelő munkával párosulva jön létre. Azt gondolom, jó dolog, ha termelőkapacitások települnek ide, de törekedni kell arra, hogy ezekben egyre több legyen a magasabb hozzáadott termelési értéket megtestesítő tevékenység. Ehhez viszont az kell, hogy minél több kiművelt emberfő legyen az országban. Ezt szolgálja a duális képzés és az oktatás reformja is. Magyarországnak az olyan stratégiai ágazatokra, a modern eszközökre kell hangsúlyt fektetni, mint az infokommunikáció, Ipar 4.0, modern adatátviteli rendszerek, intelligens rendszerek, smart grid hálózatok. Erre kell nekünk építeni az oktatást. Öröndöletes, hogy vannak az országban olyan modern, a világgazdaságban elismert szerepet betöltő cégek,

melyek fejlődésében mi is közre tudunk működni, akikkel és akiknek szakembereket tudunk képezni. A duális képzés a vállalatoknak jó eszköz, mert aktívan részt vesznek a saját igényeiknek megfelelő szakemberek. Ők felvállalják, hogy a duális képzésben együttműködnek, elmondják nekünk, hogy mit szeretnének a képzésben látni. Nekünk van egy megkötöttségünk, hogy milyen kompetenciákat kell átadni, de az átadandó kompetenciákon belül mi tudjuk úgymond testre szabni a vállalatnak a szakembert.

– **Sokan mondják, hogy mindez csak arra jó, hogy a multinacionális vállalatok megerősödjének. Ön hogy látja?**

– A Magyarországra települő cégek nyilván nagyon sok munkahely-teremtési, beruházási támogatást kapnak. Ez akkor ér valamit, hogyha a becsatlakozó kis- és közepes vállalati rendszer, tehát a beszállító rendszer erre ráépül. A következő pár év meg kell erősítse a magyar kis- és közepes vállalatokat abban a folyamatban, hogy sta-



bil beszállítókká váljanak. Ma már nem arra van szükség, hogy a beszállító egy gyártási dokumentáció alapján elkészítsen pár millió darab alkatrészt. Vannak erre specializálódott országok, ahol ez jóval olcsóbban történik. Nálunk inkább olyan beszállítókra van szükség, akik innovatívak, közre tudnak működni a vállalati kutatásfejlesztésben. Akik a változásokra azonnal tudnak reagálni. Ehhez neki szüksége van olyan emberre, aki többlet hozzáadott értéket képes termelni, aki pedig az oktatási, kutató intézmények-



ből fog kinevelődni. Ha erre nem képes, ki fog kopni ebből a beszállítói rendszerből. Tehát a kisebb vállalatoknak is egyre inkább törekedni kell arra, hogy megjelenjen nála az az egy-kettő-három-öt ember, aki az öt foglalkoztató, magasabb szinten álló beszállítónak az igényeit le tudja fedni. Például a duális képzésben résztvevő nagyobb vállalat az ő beszállítói részére képez duális mérnököket, majd amikor ez a mérnök végzett, akkor őt kihelyezi egy, kvázi rezidens mérnökként a kisvállalathoz. És így ez összekötő kapocs lesz, aki a kommunikációt folyamatosan biztosítani tudja, és rajta keresztül folyamatosan felépül az a viszonyrendszer, ami alapján ez a kis- és közepes vállalkozás egyre sikeresebb beszállítója lehet a vállalatoknak.

– **A közelmúltban Vietnámban és az Egyesült Államokban tett látogatások is a duális képzés fejlesztését szolgálták?**

– A főiskola az egyetemmé válási folyamatban kitűzte maga elé, hogy nemzetköziesedni szeretne. Vietnámról kevesen tudják, de a régebbi rendszerben nagyon sok vietnámi tanult. Az ötezer tanulóból

háromezren szereztek itt diplomát. Belőlük utána nagyon sokan vállalati közép- és felsővezetők lettek. Tizenöt olyan ember van Vietnámban, aki Magyarországon szerzett diplomát, és legalább államtitkár vagy miniszter lett utána. Az egykori hallgatók ma nyugdíjas éveik előtt álló emberek, van köztük 150-200 most még funkcióban van. Most még lenne egy utolsó lehetőség arra, hogy ezeket az embereket „felhasználva” propagálni tudjuk ezt. Ezek a látogatások Vietnámban és USA-ban is arról szóltak, hogy megtaláljuk azokat az ottani együttműködő felsőoktatási intézményeket, melyeknek van olyan fajta iparvállalati bekötöttsége, és a világ számos országába termelnek. Dél-Vietnámban a Mercedesnek van egy összeszerelő üzeme a nekik szakembereket oktató vagy produkáló egyetemekkel együttműködve, így, erre a gyakorlatorientált képzésre alapozva lehet kialakítani egy stratégiai együttműködést. USA-ban Tuscaloosa-ban is megnéztük a campust. Ez a 37 ezer hallgatót fogadó egyetem egy Kecskemét nagyságú városban található, és ők is az ottani Mercedes-gyárral együttműködve

dolgoznak, ma már a kutatásfejlesztésben is részt vesznek. Ha tehát ezen országokból érkeznek hozzánk hallgatók, vagy mi delegálunk hozzájuk leendő mérnököket, mindkét fél kétféle termelési kultúrából meríthet tapasztalatokat.

– **Hogyan profitálhat ebből maga a leendő egyetem?**

– A kecskeméti egyetem egy lesz a sok közül. Nyilván nem mi leszünk itt a legnagyobb egyetem, és nem nálunk vannak a legnagyobb lehetőségek. De célunk, hogy minél többet tudjunk felmutatni, középtávon intézményünk benne legyen az országos az első tízben, a tudományegyetemeket is beleértve Hallgató nélkül viszont mindez mit sem ér. Szükség van arra, hogy a jelentkező, a szülő lássa, hogy mi mitől vagyunk attraktívak. Attól, hogy fel tudjuk mutatni, nálunk nemcsak az elméleti anyagok darálása zajlik, hanem emögött van egy nagyon komoly nemzetgazdasági, vállalati bekötöttség. És ez már egy vonzó dolog lehet. Mert itt a tanuló megkapja azokat a dolgokat, melyek egyéni érvényesülésében jelentősen javítják az ő pozícióját.

Kiskőrösi cég is részt vesz a Kecskeméti Főiskola duális mérnökképzésében



Hosszú távú, stratégiai együttműködést kötött a Kecskeméti Főiskola és az Eckerle Magyarország, amelynek értelmében a kiskőrösi cég a most záruló tanévtől duális szakképzés formájában nyújt gyakorlati lehetőséget az intézmény hallgatóinak. A mérnökök oktatásának támogatásával leendő munkavállalóinak képzését erősíti a cég, mivel folyamatos telephelyfejlesztéseinek köszönhetően várhatóan több és nagyobb gyakorlati tapasztalatú dolgozóra lesz szüksége a térségben. A tapasztalatorientált rendszerben a kiválasztott diákok a képzési idő közel felét – a szorgalmi időszakon kívüli szüneteket és a vizsgaidőszakot – a vállalatnál tölthetik szakmai oktatáson. A 2015/2016-os tanév során két másodéves és egy elsőéves duális hallgatót foglalkoztatott az Eckerle Industrie Kft., akik összesen hét féléven át, szemeszterenként nyolc hetet töltöttek el a cég kiskőrösi telephelyén. Az Eckerle Magyarország nem titkolt szándéka, hogy az együttműködéssel jövőbeni munkavállalóinak képzését kívánja támogatni.

Egy cégbe olvad össze idén a Szentkirályi és a Kékkúti



Májusban indult el az a jogi egyesülési folyamat, melynek eredményeként egy cégbe olvad össze a Szentkirályi Ásványvíz Kft. és a Kékkúti Ásványvíz Zrt. A két vállalat 2016. november 1-től Szentkirályi-Kékkúti

Ásványvíz Kft. néven működik tovább. Amint arról lapunk olvasóinak beszámoltunk, a két cég tavaly tavasszal, a Central European Mineral Water Holding létrehozásával került közös tulajdonba. A Central European Mineral Water Holdingot 2015-ben hozta létre a Karlovarské Minerální Vody Group-ot (KMOV) tulajdonló olasz Pasquale-család, illetve a Szentkirályi Ásványvíz tulajdonosa, Balogh Levente. A Kékkúti Ásványvíz Zrt. 2015 márciusában, majd azt követően 2015 áprilisában a Szentkirályi Ásványvíz Kft. is a CEMW Holding tulajdonába került. A holding tavaly összesen 360 millió liter ásványvizet értékesített, 14 százalékkal többet, mint egy évvel korábban, és 310 alkalmazottat foglalkoztat. A Szentkirályi Ásványvíz Kft. és a Kékkúti Ásványvíz Zrt. az egyesítés első évében, 2015-ben 15 milliárd forintos nettó árbevételt ért el, ami 13 százalékos növekedés az előző évhez képest. 2016-ban további 10 százalékos bővülést várnak. Az ideai termékfejlesztéseket jelentős beruházások támogatják, a fúziónak köszönhetően Szentkirályon megújul a vízkezelő technológia.

Agrár Innovációs Díjat nyert az Univer fűszerpaprika-nemesítési programja



Az Univer Product Zrt. csípős fűszerpaprika-nemesítési programja nyerte el az Agrár Innovációs Díjat a XXIV. Magyar Innovációs Nagydíj pályázaton. A nagymúltú kecskeméti cég a fűszerpaprika-alapú ételízesítők hazai piaci kategóriájának megteremtője. Az 1960-as években kifejlesztett Piros Arany, majd az azt követő Erős Pista a magyar háztartások alapvető ízesítőivé váltak. A Magyar Értéktárba történő felvételt követően mára hungarikum-jelölt termékek. Hazai és külföldi értékesítésük jelentős. A kiváló minőségű hazai csípős fűszerpaprika az Univer egyik legfontosabb alapanyagává vált. Az Univer Product ezért 2010-ben elindította csípős fűszerpaprika-nemesítési programját, melynek célja termékei megfelelő minőségű és termésbiz-

tonságú alapanyagának garantálása. A program keretében olyan új csípős fűszerpaprika-fajtákat is létrehozta, melyek újabb termékek – Haragos Pista, Karikás Pista – kifejlesztését és piaci bevezetését tették lehetővé. A díjnyertes csípős fűszerpaprika-nemesítési program eredményeként a cég 2014-ben és 2015-ben összesen hat új fűszerpaprika-fajtát jelentett be állami elismerésre és vont termelésbe Magyarországon. A díjátadás ünnepélyes helyszínéül az Országház felsőházi terme szolgált.

Konferencia a vállalkozók bürokratikus terheinek csökkentéséről Kecskeméten



A Vállalkozók és Munkáltatók Országos Szövetsége megtartotta országos tisztújító közgyűlését, melyen megválasztották a VOSZ vezetőit. A legnagyobb vállalkozói érdekképviseleti szervezet ügyvezető elnöke ismét Demján Sándor lett. Az országos ügyvezető elnökségbe kecskeméti vállalkozó is bekerült. Öt évre országos társelnöknek választották Verseyi Jánost, a VER-BAU Kft. alapító tulajdonosát. Tagja lett az országos elnökségnek Weininger Richárd, a VOSZ új Bács-Kiskun megyei elnöke is. A megújult országos VOSZ-elnökség első nagyszabású akciója az a konferenciasorozat, melyet a miniszterelnökséggel együttműködésben szervezett meg. Ennek keretében június 8-án, Kecskeméten rendeztek tanácskozást, melynek fő témája a vállalkozói bürokrácia csökkentése, valamint a vállalkozókat terhelő adminisztratív terhek mérséklése volt. A kormányhivatal tanács-termében a kormányzat képviselői helyi vállalkozókkal közösen vettek részt pódium-beszélgetésen, ahol gyakorlati tapasztalatok és valóságból vett példák alapján járták körül a szinte minden hazai vállalkozás életét megkeserítő témát. A konferencián, melynek házigazdája a VOSZ mellett a Bács-Kiskun Megyei Kormányhivatal volt, bemutatták a vállalkozóknak a Gazdaságfejlesztési és Innovációs Operatív Programot is.



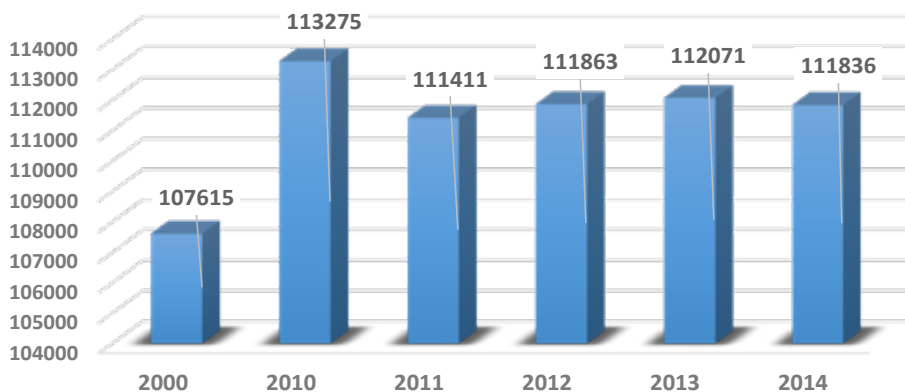
ÁLLANDÓ LAKÓK, INGÁZÓK, DIÁKOK – DEMOGRÁFIAI KÖRKÉP

Mikor lesz Kecskemét 130 ezer lakosú város?

Sok szó esik napjainkban Kecskemét gazdaságának rohamos bővüléséről. Gombamód szaporodnak az ipari üzemek, az itt működők is sorra bővítik termelésüket, élükön a Mercedes-gyárral. De vajon rendelkezik-e a város a fejlődés alapját képező legfontosabb tényezővel, megfelelő humán tőkével. Egyáltalán, hány lakosa van Kecskemétnek? Milyen vonzerőt gyakorolnak üzei, intézményei a közvetlen és a távolabbi térségre? Hányan érkeznek ide naponta tanulni és dolgozni? Hányan használják nap mint nap a város közlekedési, kereskedelmi és intézményi infrastruktúráját? És vajon hány állandó lakosa lesz Kecskemétnek öt-tíz év múlva, képes lesz-e népességét a gazdaság igényeinek megfelelő ütemben növelni? Ezekre, a helyi gazdaság és közélet minden felelősen gondolkodó szereplőjét foglalkoztató kérdésekre kerestük a választ, megszólaltatva szakértőket, helyi politikusokat és gazdasági vezetőket. Összeállításunk a szokásosnál több számot, adatot tartalmaz. Reméljük, nem lesz haszontalan átböngészésük azok számára, akiket mélyebben érdekelnek városunk jövőbeli fejlődésének kilátásai.

Másfél évtizedre visszamenőleg vettük górcső alá a lakosság számának alakulását a Központi Statisztikai Hivatal adatai alapján. Eszerint 2000-ben 107.615 fő volt a lakónépesség városunkban, ez a szám évről évre emelkedett egészen 2010-ig, amikor elérte a 113.275 főt. 2011-ben azonban hirtelen visszaesett a lakosság száma 111.264-re. Hogy hová tűnt el mintegy kétezer ember Kecskemétről? A születések és a halálozások száma erre nem ad magyarázatot (2010-ben 1109-en, egy évre rá 1079-en születtek, 1240-en illetve 1237-en hunytak el).

Kecskemét lakónépessége a 2010-es években

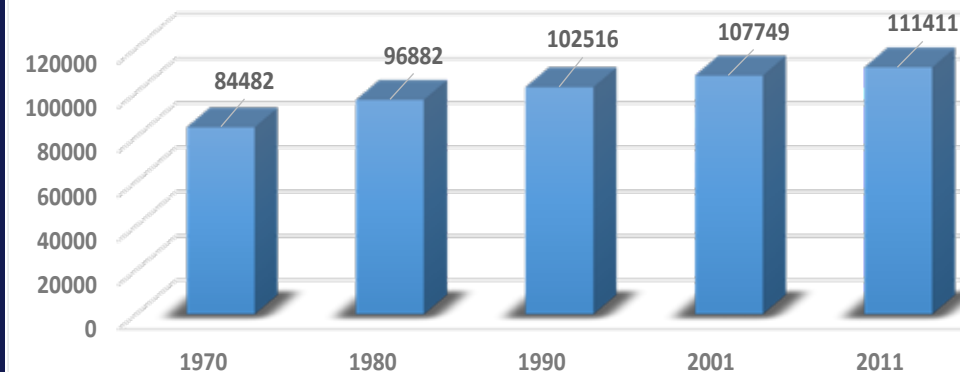


tak el.) Alaposan átbogarásztuk az egyes statisztikai mutatókat, hogy ráakadjunk a megoldásra: az elvándorlások számára.

Míg 2010-ben 1543-an, addig rá egy évre 1785-en költöztek el városunkból, az elvándorlás oka valószínűleg összefüggésben lehet a gazdasági válsággal. Ezután azonban újra növekedés tapasztalható. 2012-ben 111.863, 2013-ban 112.071 és 2014-ben 111.836 fő lakónépességet számolt a Központi Statisztikai Hivatal. A lassú, de folyamatos emelkedés nem a családok gyarapodásának köszönhető, hisz a gyermekszületések száma jó pár éve stagnál, sőt 2014-ben még csökkent is 130 kisbabával. Az „odavándorlások” (állandó és az ideiglenes vándorlások együttesen) száma azonban folyamatos növekedést mutat. Míg 2011-ben 5100-an, addig 2014-ben már 4603-an költöztek városunkba.

Kecskemét napjainkban az ország 8. legnépesebb városa Budapest, Debrecen, Szeged, Miskolc, Pécs, Győr és Nyíregyháza után. Lakónépessége a 2011. október elseji legutóbbi népszámlálás adatai szerint 111 411 főt tett ki. Ezzel a népességszámmal városunk Bács-Kiskun megye egyértelmű

Kecskemét lakónépességének változása 1970-től



Kecskemét lakónépessége az elmúlt 45 évben – a kisebb visszaesések ellenére – folyamatosan növekedett

centruma, a megye lakosságának 21,4%-a élt a település közigazgatási határai között.

Kecskemét járason belül még erőteljesebb a dominanciája: a járás lakóinak 71,7%-a a megyeszékhelyen élt. A népességre vonatkozóan legfrissebb adat 2014-re vonatkozik, ekkor a KSH adatai alapján 111.836 fő élt Kecskeméten.

Kecskemét szerencsésebb helyzetben van, mint a legtöbb magyarországi település. Bár itt is megfigyelhető a természetes fogyás, hisz a lakónépesség egyre nagyobb

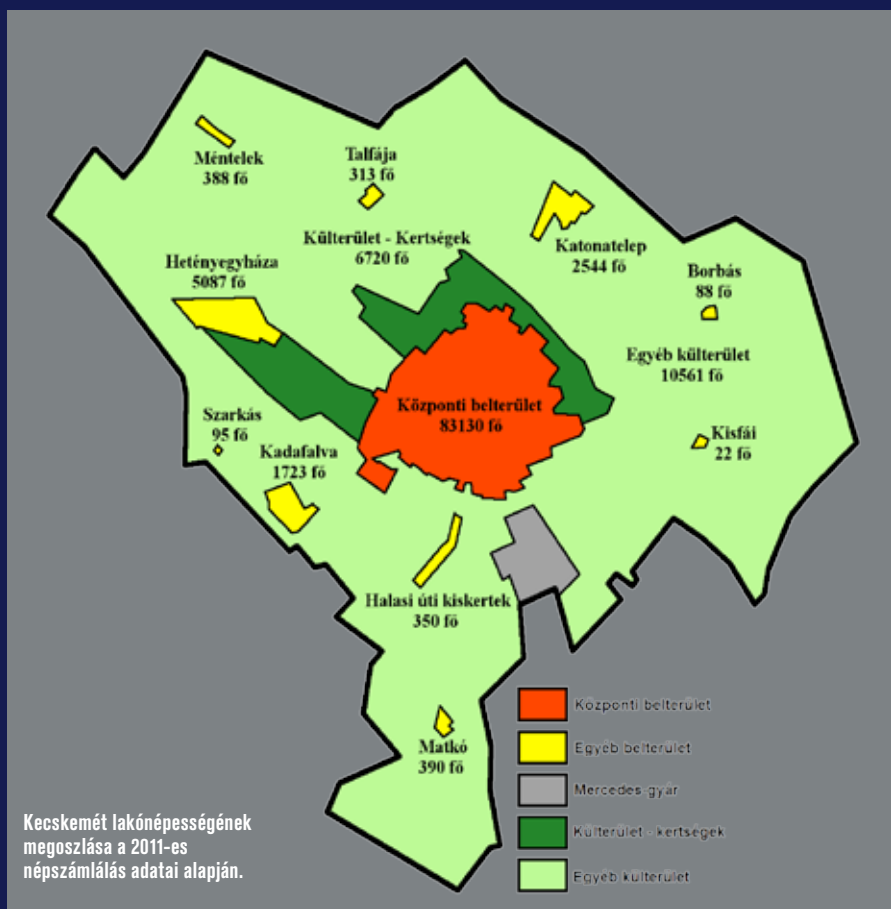
mértékben öregszik, de a vándorlási nyereség nagyobb ennél. A gazdasági növekedésnek köszönhetően egyre többen költöznek a városba, mint amennyien meghalnak.

– Ez nyilván köszönhető annak, hogy elsősorban fiatalok vándorolnak be Kecskemétre, itt alapítanak családot, így itt több gyermek születik, mint országosan. Ezért Kecskeméten a demográfiai mutatók összességében pozitívak – mondja Rigó Róbert, a Kecskeméti Főiskola docense. Az 1991 és 2001 közötti időszakot tekintve több mint 5 ezer fővel, 2001 és 2014 között pedig 4.569 fővel növekedett Kecskemét népessége.

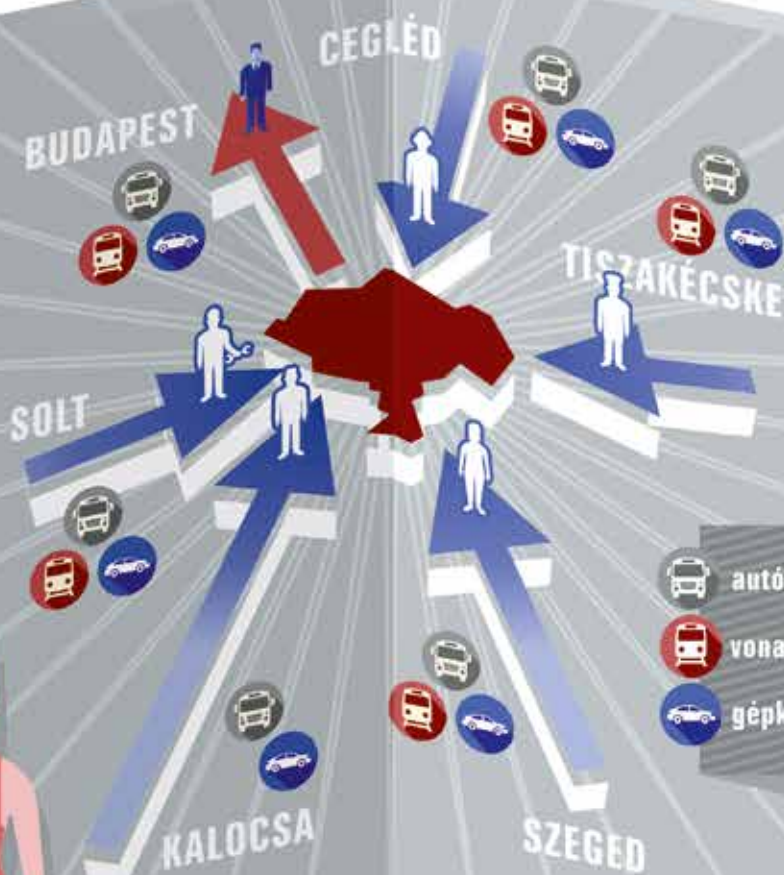
Amellett, hogy az ipari fejlesztéseknek köszönhetően sokan költöznek városunkba, egyre több azoknak a száma is, akik a környező településekről járnak be dolgozni. Kecskeméten 2011-ben 56.760 fő volt a helyben foglalkoztatottak száma. A helyben lakó és helyben dolgozó foglalkoztatottak száma 42.493 fő volt. 4737-en jártak el dolgozni más településekre, és 14.267 fő volt a bejárók száma.

Idén áprilisban vált hozzáférhetővé a Központi Statisztikai Hivatal Az ingázás kiemelt célpontjai című tanulmánya, amely a 2011-es népszámlálás adatainak tükrében vizsgálja a munkaerő mobilitását. Magyarországon a népszámlálási adatok alapján 2011-ben a foglalkoztatottak több mint harmada, 1 millió 340 ezer fő ingázott naponta lakó- és munkahelye között. Számuk és foglalkoztatottakon belüli arányuk egyaránt nagymértékben emelkedett a megelőző, 2001. évi census óta.

Az ingázás a megyei jogú városok és különösen Budapest környezetében a legintenzívebb. Ezekben a városokban a bejáró foglalkoztatottak száma jellemzően jóval magasabb, mint az onnan eljáróké. 2011-ben minden hatodik ingázó Budapestre járt dolgozni. A többi megyei jogú város



Kecskemét lakónépességének megoszlása a 2011-es népszámlálás adatai alapján.



- autóbuszal
- vonattal
- gépkocsival

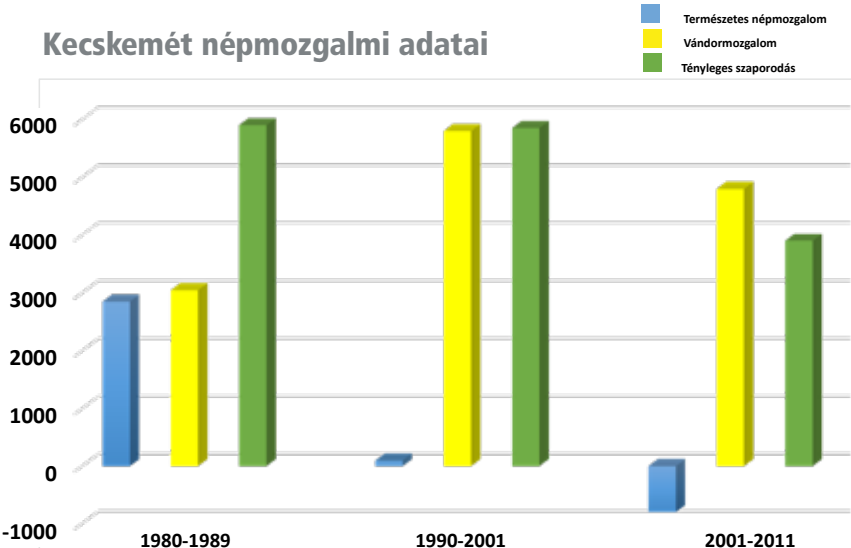
MINDEN NEGYEDIK KECSKEMÉTI MUNKAVÁLLALÓ MÁS TELEPÜLÉSRL JÁR BE



együttesen az ingázók közel negyedét fogadta. A jelentős létszámot foglalkoztató gazdasági szervezetek döntően az ország nagyobb városaiban összpontosulnak, ennek megfelelően a munkaerőmozgás fő iránya is a községekből a városokba mutat.

Hazánkban többen születtek, de még többen haltak meg 2015-ben, mint tavalyelőtt a KSH jelentése szerint. 2015-ben 91.700 gyermek jött világra, ami mindössze 190-nel, 0,2 százalékkal haladta meg az előző évit. A 12 hónap alatt 131 600-an hunytak el, ami 4,2 százalékkal – számszerűen 5292-vel – több, mint 2014-ben. A halálozások száma nagyobb mértékben emelkedett, mint a születéseké, így a természetes fogyás a 2014. évi 34 798-cal szemben 2015-ben 39 900 főre nőtt. A 2011. évi népszámlálás alapján továbbvezetett népesség becslő lélekszáma a nemzetközi vándorlás figyelembevételével 9 millió 823 ezer volt 2015 végén a KSH adatai alapján.

Kecskemét népmozgalmi adatai



A bevándorlás szerepe meghatározó Kecskemét népességének növekedésében

MEKKORA LEHET AZ INGÁZÓK SZÁMA?

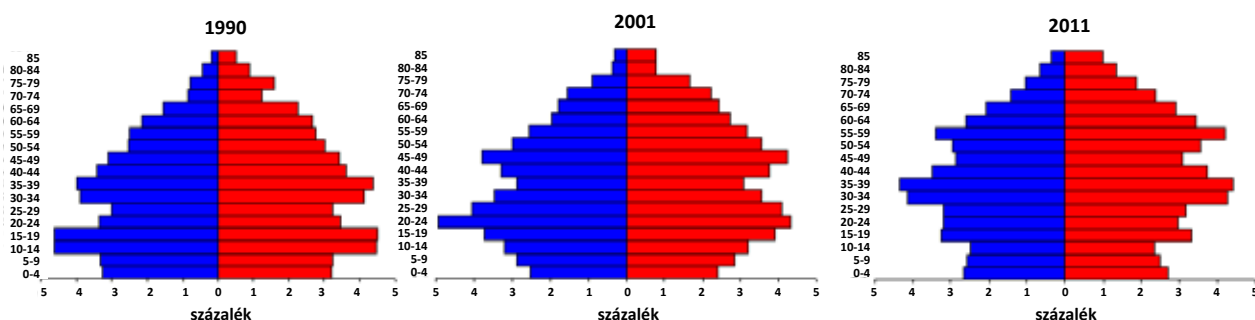
Kecskeméten a bejárók aránya a helyben foglalkoztatottakon belül 25,1 százalék volt, e tekintetben 19. helyen szerepeltünk a megyei jogú városok között. Székesfehérvár 44,9 és Szekszárd a 41,8 százalékkal állt az első helyeken. 2011-ben az ország gazdasági, közigazgatási központjának számító

Budapestre érkezett az ingázók 17%-a, közel 226 ezer fő. (Ez több mint a legnépesebb vidéki város, Debrecen lakónépessége.)

A megyei jogú városok az ingázók 24%-át, 318 ezer foglalkoztatottat fogadtak. Kecskeméten a bejáró foglalkoztatottak száma 14.267 fő volt a népszámlálás évében. Kecskeméten a 19,3 kilométeres vonzaskörzetből bejáró ingázók aránya az összes bejáró foglalkoztatottból mintegy 59 százalék. A Kecskemét vonzaskörzetében élő foglalkoztatottak 53,1 százaléka a helyben élő és dolgozó foglalkoztatott,



Kecskemét lakónépességének korfája



29,6 százalék a megyeközpontba, 17,3 százalék pedig más településekre jár dolgozni. Az innen eljáró ingázók 20,6 százaléka a fővárosba, 4,7 százaléka megyei jogú városba, 47,1 százaléka más városba, községbe jár el dolgozni.

2012 márciusában nyitotta meg a gyárát a Mercedes, így a 2011-es népszámlálás idején bizonyos szempontból már érzékelhető volt az a változás, amit ez a beruházás jelent a város gazdasága szempontjából.

A jelenlegi helyzetet rendkívül nehéz feltérképezni, hiszen a Mercedes-gyárat követően számos beszállító cég települt meg városunkban, és a korábbi nagy vállalkozások is jelentős fejlődésen mentek keresztül. Telefonon kerestük meg a környező településeket, hogy kiderítsük, jelenleg hányan járhatnak be Kecskemétre dolgozni. A polgármesteri hivataloknál nem igazán tudtak választ adni erre a kérdésre. Egyedül

Kerekegyháza-ról tudtuk meg, hogy körülbelül 400-an járnak be onnan reggelente. Izsákról információink szerint hozzávetőlegesen 100-300 ember utazik naponta dolgozni Kecskemétre, de egyesek szerint akár az 500 főt is elérheti az ingázók száma. Nagykőrös-sel kapcsolatban legalább nyolc köztisztviselővel beszéltünk ez ügyben. Bár hivatalos választ itt sem kaptunk, többen úgy saccolták, hogy innen ezres nagyságrendben járhatnak a híros városba reggelente.

Megkerestük a legjelentősebb kecskeméti munkaadó cégeket, hogy megtudjuk, dolgozóik közül hányan ingázók. A Phoenix Mecano Kft. 1000 dolgozójának 26 százaléka él más településeken. 200-an érkeznek busszal, 60-an egyénileg oldják meg utazást. Átlagosan 40 kilométeres körzetből járnak a céghez dolgozni, de vannak 60 kilométerről bejáró munkatársaik is. Az Univer 630 dolgozójának megközelítőleg 30 százaléka bejárós. Ők

Kecskemét 30 kilométeres vonzáskörzetéből, elsősorban Kiskunfélegyházáról, Nagykőrös-ről, Kerekegyháza-ról és Izsákról ingáznak.

Ha mindezt figyelembe vesszük, nem tűnik merész becslésnek, hogy 2011 óta 14.267-ről 16 ezer körülire nőtt az ingázók száma. Persze vannak a kecskemétiak közül is, akik Budapest-re vagy más településekre járnak dolgozni. Az ő számuk maximum ötszáz fő körül lehet.

MIKOR LESZ 130 EZRES VÁROS KECSKEMÉT?

Ha az ingázókhöz hozzászámítjuk a Kecskemétre bejáró vagy kollégiumban tanulókat, még magasabb számot kapunk. A Kecskeméti Főiskolára 1500 nappalis, nem kecskeméti hallgató jár. 245 gimnazista lakik a Kecskeméti Táncsics Mihály Középiskolai Kollégiumban, a Széchenyi, a Szent-Györgyi és a Gáspár kollégiumainak pedig összesen 480 lakója van. Ha a bejárósokat is megpróbáljuk megsaccolni, akkor 3000-re tehetjük a nem kecskeméti diákok számát. Így az ingázókkal, az itt tanuló diákokkal együtt egy átlagos munkanapon legalább plusz 19 ezer felnőtt és diák fordulhat meg városunkban. Ez azt jelenti, hogy közel 130 ezer ember dolgozik, tanul, élí mindennapjait Kecskeméten.

Többféle prognózis létezik arról, növekszik-e, és ha igen, milyen ütemben Kecskemét népessége. Az MTA Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpontja Regionális Kutatások Intézete Kecskemét Integrált Településfejlesztési Stratégiájának készítése során bukkant arra az ellentmondásra, miszerint a KSH által a 2011-es népszámlálásban mért, illetve az abból továbbvezetett éves adatok, valamint a népesség-nyilvántartó számai között jelentős eltérés figyelhető meg.

Más településekről érkezett Mercedes-dolgozók költöznek a gyár által bérelt homokbányai lakásokba





A munkába járás eszközei: gépkocsik és autóbusz a Knorr-Bremse gyáránál

A KSH TSTAR szerint 2013-ban Kecskemét lakónépessége 112 071 fő, a népesség-nyilvántartó szerint 120 137 fő. Ez az eltérés 8 066 fő, amely jelentősnek, közel 10 %-os eltérésnek felel meg. Ebben szerepet játszhat a magas külterületi lakosság arány, az ő nehéz elérésük a népszámlálás során, vagy esetleg az is, hogy a Mercedes-gyár építése során nagyon sokan jelentkeztek be a népesség-nyilvántartóba (építők, munkások stb.), amely megemelte a lakónépesség számát, de ők ténylegesen nem élnek itt, nem voltak fellelhetők a népszámláláskor. Ez is megnehezíti a város népességének előrejelzését, hisz magát a kiindulási bázist sem ismerjük pontosan.

– *Többféle prognózis készíthető* – mutatott rá *Fejes Jenő*, az MTA KRTK RKI ATO kecskeméti csoportjának tudományos munkatársa. – *A lineáris regresszióval (az adatok pontfelhőjére egy egyenest illesztnek) készült előrejelzés azt mutatja, hogy a 2020-as évek elejére – a KSH adataiból kiindulva – 116 000 fő körülire becsülhetjük a lakónépesség nagyságát, ami 2014-hez képest kb. 4 000 fős növekedést jelent.*

A másodfokú polinominális trend alapján egy stagnáló, enyhén csökkenő lakónépesség vetíthető előre. Ez alapján 109–110 000 fő közé csökkenne a lakónépesség a 2020-as évek elejére, ami 2014-hez képest kb. 2000 főt jelent. Ha azonban az országos szintű és a járási szintű előrejelzéseket is figyelembe vesszük, arra kell alapoznunk, hogy 2051-re minimum 1 millió, de legrosszabb esetben akár 2 millió fővel (kb. 10-20 %) is csökkenhet hazánk népessége. Az egyes járásek között jelentős különbségek alakulhatnak ki, melyet

a Klímaváltozás, társadalom, gazdaság című kiadvány térképe mutat. Ezen jól látszik, hogy népességnövekedést alapvetően csak a budapesti agglomerációban lehet várni. A kecskeméti járás esetében azt láthatjuk, hogy alapvetően csökkenés várható, azonban ennek mértéke az országos átlag alatt marad.

Más demográfusok prognózisai szerint a városban történő hatalmas ipari és infrastrukturális fejlesztéseknek köszönhetően az elkövetkezendő években akár 15-20%-kal növekedhet a megyeszékhely lakossága. Számítások szerint a mai 111 264 (2011) lakosú nagyvárosból 10-15 éven belül egy megközelítőleg 120 000 lakosú város lesz, ami így a hetedik, vagy még előkelőbb helyet foglalna el az ország legnépesebb városainak listáján.

– *Az elmúlt tíz évben Kecskemét „felkerült a térképre”* – fogalmazott a polgármester februárban, amikor Orbán Viktor miniszterelnökkel aláírták a Modern Városok Programjának szerződését, amely 100 milliárd forintnyi fejlesztést tett lehetővé. – *Lélekszám alapján ugyan a hetedik vagyunk az országos rangsorban, de gazdasági, kulturális és társadalmi erő tekintetében a vidéki városok versenyében Debrecen és Győr mindjárt Kecskemét követi. De ahhoz, hogy tovább is fejlődhessen a város, komoly infrastrukturális, gazdasági és kulturális fejlesztésekre van szükség* – hangsúlyozta Szemereyné Pataki Klaudia.

Orbán Viktor kecskeméti látogatásakor a város lakosságának dinamikus növekedését jósolta meg. Beszédében kifejtette, a következő tíz évben 110 ezresből minden valószínűség szerint 130 ezres város válik Kecskemétből.

Hasonlóan gondolkodik dr. Nagy Zoltán, a Phoenix Mecano Kecskemét Kft. ügyvezető igazgatója is, aki szerint Kecskemétnek az elkövetkező években nagyot kell nőnie ahhoz, hogy megoldódjon a felgyorsult gazdasági növekedéssel együtt járó kiélezett munkaerő-piaci helyzet.

– *130 ezres lakosságra lenne szükség ahhoz, hogy a város kiszolgálja az itt megtelepülő ipar igényeit* – hangsúlyozza az igazgató. – *Kecskemét összességében olyan megélhetési feltételeket tud biztosítani, hogy érdemes idetelepelni. Szükség lenne azonban olyan infrastrukturális fejlesztésekre, amelyek lehetővé tennék, hogy a környező településekről még többen tudjanak bejárni dolgozni. Az úthálózat további fejlesztése, illetve egy gyorsvasúthálózat kiépítése a környező településekkel például megoldaná ezt a kérdést. Szükség lenne a korábban megszüntetett vasútvonalak újraindítására is. Ilyen például a Kecskemét–Fülöpszállás vasútvonal. Kecskemét dinamikus növekedéséhez szükség van megfizethető bérletre is. A kormány az emberek mobilitásának növeléséhez például azzal tudna hatékonyan hozzájárulni, ha a munkaadók adómentesen tudnák támogatni a betelepült dolgozók lakhatását. Ezzel egy újabb lökést adhatnánk a munkaerőpiacnak, és tovább fokozhatnánk a mobilitást a fejlődő városok irányába. Nyírségben és Békés megyében még nagy tartalékok vannak, ezen térségek számára rendkívül vonzó lehet dinamikus fejlődő városunk. Éppen ezért meggyőződésem, hogy ha a konjunktúra folytatódik és maradnak a jelenlegi feltételek, akkor a következő tíz évben Kecskemét eléri a 130 ezres lakosságszámot.*



Négyszázötven embernek ad munkát az új lökhárítógyár

Az indiai központú Samvardhana Motherson Group lett az év legnagyobb magyarországi zöldmezős beruházója. A díjat az új kecskeméti gyáregység építése nyerte el, amely összesen közel 450 új munkahelyet teremt. A 44 ezer négyzetméteres gyárban lökhárítókat és ajtópaneleket fognak gyártani a regionális autóiipari partnerek számára. A 31 milliárd forintos beruházással, 96 ezer négyzetméter nagyságú területen épülő üzem tovább erősíti városunk járműipari központ szerepét. A gyár alapkövét 2015 novemberében tették le, pontosan egy hónappal azután, hogy a magyar kormány stratégiai együttműködési megállapodást írt alá a Samvardhana Motherson Reflectec (SMR) indiai céggel. A kecskeméti gyáráépítésről Tibori Pál-Leventével, az SMR Automotive Mirror Technology Hungary Bt. kelet-európai és németországi alelnökével beszélgettünk.

– Mit tudhatunk a beruházásról, annak céljáról, főbb paramétereiről?

– A Samvardhana Motherson Peguform (SMP) Kecskeméten alapít új gyártóegységet szoros együttműködésben testvérvállalatával, a Samvardhana Motherson Reflectec-kel (SMR), amely több mint két évtizede működik sikeresen az országban – mondta Tibori Pál-Levente. – Az SMP és az SMR egyaránt a Samvardhana Motherson Group (Motherson) cégcsoport tagjai, amely a világ 50 legnagyobb autóiipari beszállítójának egyike. Ez az együttműködés kiválóan ötvözi a két vállalat erősségeit és lehetővé teszi, hogy jelentős mértékben bővítsék termékportfóliójukat Magyarországon, világszínvonalú minőségben. A létesítmény 100 000 négyzetméternyi alapterületen, 44 000 négyzetméteren helyezkedik majd el, és megközelítőleg 450 új munkahelyet teremt a régióban. A kivitelezés során továbbá olyan technológiai megoldásokat alkalmaznak, amelyek a gyártóegységet energia-megtakarítás szempontjából a Motherson cégcsoporton belül a leghatékonyabbá teszik. Magyarország kormánya az SMR Hungary stratégiai partnereként szintén támogatja a 30,9 milliárd forintos

beruházást: a kecskeméti gyár megvalósításához 7,72 milliárd forinttal járul hozzá. A működés várhatóan 2017 elején indulhat meg, míg a lökhárítómodulok és ajtópanelek szériagyártását 2018-ra ütemezzük.

– Tavaly novemberben tették le a gyár alapkövét. Mi történt azóta, hol tart most a beruházás, meddig juthatnak el még ebben az évben, és a tervek szerint mikorra várható a befejezés?

– A kivitelezés a tervek szerint halad. A gyár több mint 30 százaléka elkészült, beleértve a leglátványosabb elemeket, mint az épület formája és külső része, míg a belső munkálatok és az épületgépezeti kivitelezés még folyamatban vannak. A gyárnak az év végéig kell elkészülnie, hogy 2017 elején megkezdhesse működését.

– Milyen kecskeméti cégeket vontak be, illetve vonnak be a továbbiakban a beruházásba, a kivitelezésbe?

– A magyar gazdaságba való további beágyazódás az egyik fő vállalásunk volt a Magyarország kormányával megkötött stratégiai együttműködési megállapodásban. Az SMR Hungary folyamatosan növeli a helyi vállalkozások számának arányát az ellátási láncban belül, és a jövőben is folytatjuk az

újabb beszállítók bevonását, különösen az SMP Kecskemét beindítását megelőző időszakban. A beszerzés számos területen ír ki pályázatot a jelentkezők számára, a helyi vállalatok pedig jól felkészültek ahhoz, hogy megfeleljenek az elvárásainknak, így az SMP potenciális beszállítóinak tartjuk őket. A kivitelezési munkálatokat teljes mértékben a generálkivitelező koordinálja, de közös célunk az, hogy a különböző folyamatokba helyi alvállalkozókat vonjunk be ezen a területen is.

– Információink szerint Kecskeméten kiemelt partnerük lesz a Mercedes. Milyen a kapcsolatuk, együttműködésük a céggel?

– A Motherson cégcsoport 1995 óta áll üzleti kapcsolatban a Daimlerrel, kábelkorbácsokat, valamint szerelt, fröccsöntött és gumi alkatrészeket szállít a prémium autógyártó számára. Az SMR, amely 2009-ben csatlakozott a Motherson cégcsoport-hoz, már több mint 50 éve szállít tükröket a Daimlernek. 2014-ben az autóiipari óriás globális partnerségért járó díjjal tüntette ki a Motherson cégcsoportot, amely megbízható partnerként támogatja globális növekedését azzal, hogy kapacitásnövelésbe és új gyárak építésébe fektet be. Azzal, hogy a kecskeméti Daimler-gyár mellett létesít termelőegységet, az SMP lokális szinten, fenntartható módon képes ellátni vevőjét lökhárítókkal és ajtópanelekkel. Kezdetben az SMP a Daimlernek szállít be alkatrészeket, a későbbiekben pedig opcionálisan más, a Motherson Group vevői portfóliójába tartozó autógyártók számára is állít majd elő termékeket.

– Információk szerint mintegy 450 embert foglalkoztatnak majd. Mikor indul a munkaerő-toborzás, milyen területekre keresnek majd dolgozókat, illetve szakembe-

reket? Kik indítják el a gyártást, kik végzik a betanítást?

– Az SMR Hungary HR-csapata hónapok óta toborozza az új munkatársakat az SMP számára. A menedzseri pozíciókra már felvették a szakembereket, akiket kezdetben az SMP németországi központjában, majd a magyarországi SMR-gyárakban készítenek fel az új gyár működtetésének elindítására. A csapatunkhoz csatlakozó potenciális munkatársakat keresünk mérnöki, termelési, logisztikai és adminisztrációs területekre, hosszú távú foglalkoztatást és karrierépítési lehetőséget biztosítva a Motherson cégcsoportnál, amely az előrejelzések szerint további jelentős növekedést ér el a következő néhány évben.

– Nyilvánvalóan nem véletlenül választották városunkat. Mi szólt mellette, és eddigi tapasztalataik alapján elégedettek-e választásukkal?

– Az SMP egy kifogástalan helyszínt keresett új gyártóegysége számára, így a

Motherson a szakértői számos lehetőséget részletesen megvizsgáltak a zöldmezős beruházás elnyerése szempontjából. Magyarország egy lehetséges választás volt, hiszen az SMR az elmúlt öt év kiemelkedő teljesítményével és növekedési ütemével sikeresen működött az országban. Az SMR Hungary vezetősége, Magyarország kormánya és a HIPA közös küldetésüknek tekintették, hogy ez a beruházás hazánkban valósulhasson meg, a kormány pedig anyagi támogatással is hajlandó volt hozzájárulni. A fejlődő ipari parkban található Daimler-gyár közelségének jelentős szerepe volt abban, hogy az új gyártóegység helyszínéül Kecskemétre esett a választás. Kecskemét városa is rendkívül támogató volt, a lehető legjobb feltételeket biztosította ahhoz, hogy ilyen rövid időn belül felépíthessünk egy 44 000 négyzetméteres gyártóüzemet, ezért nagyon hálásak vagyunk Szemereyné Pataki Klaudia polgármester asszonynak.

Az SMR Hungary jogelődjét 1993-ban, Schefenacker Automotive Parts Ungarn Bt. néven alapították elsősorban különböző autóalkatrészek – lámpák, visszapillantó tükrök – gyártására és szerelésére. Az SMR Hungary mára a világ egyik legnagyobb visszapillantótükrö-gyárává fejlődött. A legjelentősebb európai személyautó-gyártóknak szállít évente több mint 8 millió garnitúra külső tükröt. Fő vásárlói közt megtalálható az Audi, a BMW, a Fiat, a Mercedes-Benz, a Mini, az Opel, a Porsche, a Volkswagen, a Hyundai és a Kia. Mosonmagyaróvári és mosonmagyaróvári gyáraiban, illetve a hegyeshalmi logisztikai központban közel 1600 saját munkatársat foglalkoztat menedzsment, adminisztrációs, mérnöki, termelési és logisztikai területeken. A 2014/15-ös üzleti évben 306 millió euró árbevételt generált.



Szijjártó Péter külügyminiszter Vivek Chaand Sehgal, a Samvardhana Motherson Group elnökével helyezte el az új kecskeméti gyár alapkövét

Élet az új normális állapotban

Interjú Jelasity Radovánnal, az Erste Bank Hungary Zrt. elnök-vezérigazgatójával

Soha nem volt még ilyen alacsony az alapkamat, lazul a költségvetés, csökken a bankadó, a magyar állam részesedést vásárol egy bankban, a magyar lakosság lakás- és háztérfelújítási lázban ég, újra visszatér a hitelfelvételi-kedv. Milyen folyamatok zajlanak Magyarországon, milyen hatása van mindennek az Erste Bankra, az országra, Kecskemétre? Erről beszélgettünk Jelasity Radovánnal, az Erste Bank Hungary Zrt. elnök-vezérigazgatójával.

– A magyar állam hamarosan 15%-os részesedést szerez az Erste Bankban. Milyenek a külföldi trendek, milyen arányú az állam jelenléte a bankszektorban a magyar helyzethez képest? Milyen változást vár ettől a lépéstől?

– Amikor elkezdődött a gazdasági krízis, több országban is az állam részesedést vásárolt a bankokban, majd idővel túlnyomó többségében eladták a tulajdonrészüket. Ez a beavatkozás helyes lépésnek bizonyult. Most az Erste Bank állami tulajdonszerzésében egészen más ok játszik szerepet. Az Erste Magyarország egyik legnagyobb bankja, és tulajdonosunk úgy döntött, szívesebben vesz részt egy akvizícióban, ha a tulajdonosi struktúrában is változás következik be. Vagyis bejön a magyar állam és az Európai Újjáépítési és Fejlesztési Bank (EBRD) 15-15%-kal. Figyelembe véve, hogy honnan jövünk, azt mondanám, a tizenkilencre húzunk lapot. Elképesztő fejlődést produkálunk Magyarországon. Megvásároljuk a Citibank lakossági üzletágát, jelzálogbankot alapítunk, elkezdünk a lakástakarék-pénztárak alapján is hitelezni. A tulajdonos pedig komfortosabban érzi magát, ha tudja, hogy két plusz tulajdonos segíti abban, hogy a kitűzött célokat még sikeresebben valósítsa meg.

– A Citibank lakossági üzletágának akvizíciója hogyan járul hozzá az Erste Bank portfóliójának növekedéséhez, mit érzékelnek ebből az ügyfelek?

– A Citibank Magyarországon a lakossági üzletágban elsősorban a vagyonkezelésre



koncentrált, a hitelezési tevékenységen belül pedig a hitelkártyákra és a személyi hitelekre, azaz „speciális játékos” a bankpiacon. Jelentős privátbanki betétekkel és jó ügyfélkörrel rendelkezik, jól kiegészítve az Erste portfólióját. A privátbanki üzletág pedig az Erste hosszú távú stratégiájában prioritás.

– A devizahitelezés és a gazdasági válság rettenetes mélypontot jelentett a lakosság számára. Hogy áll most a lakossági hitelezés, mennyit változott, milyen lehetőségek vannak?

– Hála az égnek, most, hogy megtörtént a devizahitelek forintosítása, amikor reggel felkelünk, kockázatkezelési kollégáink nem azt nézik, hogy milyen az árfolyam, hanem azt, milyen lesz az időjárás, és mik a friss hírek. Természetes dolog, hogy ilyenkor, a sokk után időbe telik, mire az emberek azt mondják, hajlandóak újra hitelt felvenni. A gazdasági krízist sem lehet gyorsan elfelejteni. Viszont már most látszódik, hogy a kereslet jelentősen élénkül, nemcsak az alapján, hogy az emberek picit bátrabbak lettek, hanem azért is, mert a kamatok ilyen alacsonyan még sosem voltak Magyarorszá-

gon. Ez is hozzájárul ahhoz, hogy mindenki bátrabban néz a jövőbe, hajlandó hitelt felvenni. A jelzáloghitelezés természetesen lassan, de biztosan felpörög, köszönve annak is, amit az állam a CSOK-programon keresztül kínál. Lehet látni, hogy nő a kereslet, az emberek lassan, de biztosan elindulnak egy új befektetési ciklusba. Az biztos, hogy a bankok most már ehhez egészen másképp fognak viszonyulni: csak forintban fogják ezt adni, és az MNB is sokkal jobban limitálja, hogy mennyi új hitelt lehet felvenni.

– Itt a CSOK 10+10. Hogyan készültek/ készülnek a lakás-építési támogatások bevezetésére? Sok az érdeklődő? Az érdeklődők közül milyen a hitelképes és a nem hitelképesek aránya?

– Az egész hitelezés sokkal inkább egy folyamat, nem egy esemény. Az ember bemegy az egyik bankba, aztán a másikba, a következőbe, információkat hall a rádióban, televízióban... A trend látszódik: jelentősen felpörgött az érdeklődés, melyekből hamarosan konkrét hitelek is lesznek. Az egész folyamat még csak most indul, konkrét számaink később lesznek majd.

– Az Erste Bank létrehozta saját lakástakarék-pénztárát, és az állam is hasonló lépésre készül. Megférnek egymás mellett? Mennyiben más az egyik, mint a másik?

– Hiszünk és bízunk abban, hogy a lakástakarékok jelenlegi támogatási rendszere megmarad. Ez ugyanis az alapja annak, hogy az emberek rászoknak a megtakarításra, másrészt, hogy egy biztos hitel lesz majd ebből, minimum öt év alatt. Mi 2011-ben alapítottuk a lakástakarék-pénztárunkat, az első hitelek most fognak elindulni. A kettő párhuzamosan is működhet, és hiszünk benne, hogy az ügyfeleknek sokkal nagyobb bizalmuk lesz olyan intézmények iránt, melyeknek van bankjuk, jelzálogbankjuk, lakástakarék-pénztárjuk, továbbá tulajdonos benne az állam is. És azt sem szabad elfelejteni, hogy az Erste Bank mögött ott áll egy közel kétszáz milliárdos tőke. Sok most induló program nagyon örülne, ha ennek a pár százaléka rendelkez-

zésére állna. Ez sokkal nagyobb biztonságot jelent.

– Ön volt a Szerb Nemzeti Bank elnöke. Tanulmányai és munkatapasztalatai kelettől nyugatig terjednek. Hogyan látja és értékeli a magyar jegybank és Matolcsy György unortodox gazdaságpolitikáját?

– Én már kiléptem abból a világból 2010-ben, és azóta drasztikusan megváltozott minden. A nemzeti bankok a világban mindenhol nyomják a pénzt, vásárolják az állami papírokat, és a vállalatok kötvényeit

Az Erste Magyarország egyik legnagyobb bankja, és tulajdonosunk úgy döntött, szívesebben vesz részt egy akvizícióban, ha a tulajdonosi struktúrában is változás következik be. Vagyis bejön a magyar állam és az Európai Újjáépítési és Fejlesztési Bank (EBRD) 15-15%-kal.

is hajlandók megvenni. A kamatok pedig negatívba mentek át szinte az egész világon. Az én praxisomban 2010-ig ilyen nem volt. Egy megváltozott helyzetben, ahogy mondani szokás, egy új normális állapot van. Ezt nem lehet összehasonlítani, azzal, ami volt 5-6 évvel ezelőtt. és be kell vallani, hogy mi, bankárok is kritikusan néztük először az NHP-t (Növekedési Hitelprogram – a szerk.), és sok más programot is. Sikertelen mosolyt csalni egy-két MNB-s képviselő arcára, amikor épp a bankszövetség kérte őket arra, hogy de jó volna, ha az NHP-t még egyszer meg lehetne hosszabbítani. És igazuk volt, amikor megemlítették, hogy mi voltunk a kritikusok, akik azt mondtuk korábban, hogy ez nem jó. Az biztos, hogy máshol lenne a hitelezés, és máshol lenne a gazdasági növekedés, ha néhány program nem valósult volna meg az utóbbi két-három évben.

– Mit tehet a lakosság a megtakarításokat illetően, ha az alapkamat továbbra is ilyen alacsony marad (esetleg tovább csökken)?

– Kétségkívül, a bankba betett pénz nem fog olyan mértékben dagadni, mint ahogy eddig tette. De óvnam az embereket attól, hogy mostantól mindenki ingatlanbefektető legyen. Hiszen Magyarországon nincsenek olyan bérleti alapok, mint például Bécsben, ahol az emberek fele bérleti díjat fizet, mert

nem saját lakásában lakik, hanem bérli azt. Vagy, hogy elkezdjen devizával spekulálni, hiszen itt a múlt nem garanciája annak, mit hoz majd a jövő. Vannak alternatív megoldások, itt vannak a befektetési alapok, az államkincstári jegyek, a lakástakarék-pénztárak, a nyugdíjpénztári alapok, vegyes alapok, ingatlanalapok. Tehát sok más lehetőség van arra, hogyan lehet a befektetésre szánt pénzből továbbra is – ha nem is annyit, mint 2-3 évvel ezelőtt – keresni.

– Mi a véleménye Kecskemét gazdasági felemelkedéséről? Hogy érzi, az Erste Bank profitálhat ebből akár országos, akár helyi viszonylatban?

– Szeretnénk ebből picivel többet is profitálni, figyelembe véve, hogy sok nagybefektető érkezett Kecskemétre. Ez a várost egy egészen más helyre pozícionálja, mint ahol volt

5-10 évvel ezelőtt. Az igazat megvallva, ahhoz képest, hogy régebben főleg és szinte kizárólagosan a nagyvállalatokra lőttünk, és csak nagy hiteleket akartunk adni, ma már sokkal inkább szeretnénk a kisebb közepes vállalatokra összpontosítani. Valahol egyébként ők is a nagyokat szolgálják ki, hiszen a legtöbb esetben beszállítók. Biztató, hogy Kecskemét gazdasági fejlődése nagyon pozitív az utóbbi években.

– A leendő kecskeméti egyetemen a gazdaságtudományi kar is bekapcsolódik a duális képzésbe. A „Kecskeméti modell” néven országosan is egyre inkább elterjedt képzési forma tehát a banki szakemberek gyakorlatorientált képzését is lehetővé teszi. Az Erste Bank fogad duális hallgatókat?

– Az Erste Bank az általános pénzügyi kultúra és tudás fejlesztésében nagyon aktív. Elkötelezett abban, hogy a fiatal generáció megtanulja az alapokat, tudja, mi a különbség egy kötvény és egy részvény, vagy egy hozam és egy kamat között (amit gyakran még az egyetemen sem mer az ember kérdésként feltenni). Ha pedig egy ilyen oktatási forma segítségével, mint a duális képzés, kiváló pénzügyi szakemberek képzését támogathatjuk, komolyan elgondolkozunk ezen a lehetőségen.

Csenki Csaba

ÚJ LÉTESÍTMÉNYEK KECSKEMÉTEN



SAMVARDHANA MOTHERSON REFLECTEC (SMR)
AZ ÉPÍTÉS TERVEZETT BEFEJEZÉSE: 2016





IQ KECSKEMÉT IPARI INNOVÁCIÓS KÖZPONT
ÉPÜLT: 2016



PADMA: az oktatáson keresztül felvirágoztatni Kecskemétet

Varga Lászlóval, a Pallas Athéné Domus Mentis Alapítvány elnökével beszélgettünk arról, mivel járul hozzá az alapítvány az oktatás fejlesztéséhez, és hogyan mutatkozik meg mindez Kecskemét fejlődésében.

– Régóta gondolkoztam már azon, hogy Kecskemét a lakosságszámánál jóval ismeretebb szerte az országban, sőt, külföldön is – különösen az ott élő magyarok között –, nagyon sokszor előjött Kecskemét neve egy-egy beszélgetés során. Aztán rájöttem ennek az okára. Kecskemét éppen olyan súlyú iskolaváros volt valaha, mint Pápa vagy Sárospatak, melyek lakosságszám szempontjából nem igazán meghatározóak, az iskolájuk miatt viszont nagyon is azok. Városunkat is az évszázadokra visszatekintő oktatás tette híressé a világban.

– Milyen volt Kecskemét oktatási rendszere évszázadokkal ezelőtt?

– Az 1564-ben alapított Református Kollégiumban 1599-től már prédikátorképzés folyt egészen 1855-ig, amikor Török Pál felvitte a lelkészképzést Pestre. Kecskeméten maradt a bölcsész- és a jogászképzés. A Kecskeméti Református Jogakadémia a királyi jogakadémiákkal teljesen azonos jogállású intézmény volt, az 1930-ban felavatott Református Tanítóképző pedig a város felsőfokú pedagógusképzését alapozta meg. A kertészeti főiskola jogelődje jött létre 1872-ben, a GAMF megalakulása pedig hatalmas lépés volt ötven évvel ezelőtt. A műszaki, a tanítóképző és a kertészeti főiskolák egyesítésével létrejövő Kecskeméti Főiskola volt az újabb lépcsőfok volt a fejlődésben.

– Mindennek megkoronázása lesz az új egyetem?

– Azzal, hogy egy új jogszabálynak köszönhetően 2016. július 1-jén, a Kecskeméti Főiskola és a Szolnoki Főiskola egyesülésével létrejön egy új intézmény, az alkalmazott tudományok egyeteme, az oktatási erőt fogja növelni. Különösképpen erős lesz a gazdaságra való hatása a már akkreditált gazdálkodás és menedzsment szak beindítá-

sának. Reményeink szerint 2017-től ez a szak már karként fog működni. Ezt bizonyítja az is, hogy a PADMA célja a Bács-Kiskun megyében, kiemelten Kecskeméten a gazdasági-pénzügyi szakemberképzés elősegítése, megerősítése, és a gazdasághoz kapcsolódó kutatások támogatása és elősegítése.

– Hogyan lesz hatással a városra az oktatás fejlesztése?

– A közelmúltban jártunk szakmai úton az Egyesült Államokban. Nagyon jó példát láttunk arra Tuscaloosa-ban, hogy hogyan lehet egy „kis városból” egy virágzó várost varázsolni az oktatás által. Igaz, hogy ennek a városnak 80 éves egyeteme van, de valahol ők is elkezdtek. A polgármester elmondta, az egyetem egyébként is jól működött, de hatalmas fejlődésnek akkor indult, amikor a városban működő Mercedes-gyárnak köszönhetően Németországból egy professzort áthelyeztek a kampuszra. Ő létrehozta azt a tanszéket, amelyik közvetlenül a gépjárműgyártást segíti. Ma már nem csak oktatnak, de a kutatásfejlesztésben is részt vesznek. Tuscaloosa az egyetem és a gyár szoros együttműködésének köszönhetően rendezett, példaértékűen működő



várossá vált. Kecskeméten is minden adott ehhez. A helyi gazdasági élet fejlődése, a magas színvonalú oktatás, a duális képzésnek köszönhető folyamatos együttműködés a betelepülő nagy cégekkel azt mutatják, hogy leendő egyeteme révén Kecskemét is tovább fog fejlődni, hasonlóképpen, mint Tuscaloosa. Nagyon fontos az, hogy a működő és termelő üzemek mellett legyenek kutatóközpontok, elméleti és gyakorlati segítség a gazdálkodás elsajátítására. Ha ezek a dolgok összeállnak, az a város gazdasági előrehaladását szolgálja, sőt az országot is.

– Mi a szerepe a Pallas Athéné Domus Mentis Alapítványnak az egyetemmel való kapcsolatában?

– Alapítványunk azon túl, hogy egy 21. századi campus felépítését és működtetését finanszírozza, az egyetemmel való kapcsolatát is támogatja. Hiszen nagyon sok pénz szükséges a tananyagfejlesztéshez, a színvonalas oktatók megszerzéséhez is. Ezen túl tizenegyet ösztöndíjjal támogatja a leendő hallgatókat, a diákokat, a vendégoktatókat és a kutatókat. A kecskeméti egyetem óriási támogatást jelent a határon túli magyar közösségeknek is abban, hogy gazdaságilag megerősödve nagyobb súllyal tudjanak megjelenni saját környezetükben, megerősítve ezzel magyar identitásukat és a magyar közösségek megbecsülését azokban az országokban, ahova most tartoznak. Kutatói ösztöndíj keretében járt már nálunk egy fiatal magyar oktató a kolozsvári Babes-Bolyai Tudományegyetemről, és jelenleg három olyan pályázó van, akinek pályázatát a kuratórium jóváhagyta. És várjuk, támogatjuk a többiek jelentkezését is.

– A gazdasági kar és a campus új dimenziókat nyithat?

– Mindenképp. Ugyanakkor azzal, hogy Kecskeméten egy gazdálkodás és menedzsment szak indul, azt is szeretnénk elérni, hogy a középiskolákhoz eljutva egyrészt felkeltsük a diákok érdeklődését az új szak iránt, azonban a nem gazdálkodástudománnyal foglalkozni

ezeket a fiatalokat szólítjuk meg. Sajnos akár milyen jó tanulók, nem igazán nevelődnek az életre. Megpróbálunk hozzájárulni ahhoz, hogy olyan fiatalokat neveljünk, akik megszerzett ismereteiket merik és tudják hasznosítani, vállalkozó szelleműek, képesek gazdasági társaságot alapítani. Ez hosszútávon erősíti a várost, hiszen a kis- és középvállalkozások is hozzájárulnak a város gazdasági életének erősödéséhez.

Cs. Cs.



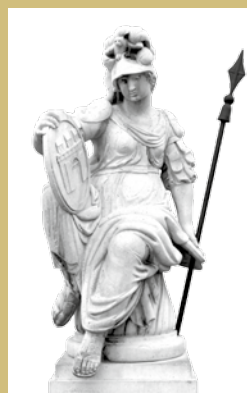
Nagyon jó példát láttunk arra Tuscaloosa-ban, hogyan lehet egy „kis városból” egy virágzó várost varázsolni az oktatás által.

szándékozók számára is megadjuk a lehetőséget, hogy a pénzügyi-gazdasági ismeretük növekedjen. Ennek érdekében szintén vannak pályázataink, és szeretnénk majd olyan előadásokat, táborokat is szervezni, ahol

PADMA pályázatok gazdálkodási, közgazdasági, pénzügyi vagy menedzsment témákban

- Tanulmányi ösztöndíjprogram
 - Vendégkutatói program
 - Vendégoktatói program
 - Kutatói mobilitás program
 - Konferencialátogatás támogatási program
 - Konferenciaszervezés támogatási program
- Bács-Kiskun megyében

- Külföldi tanulmányút
- PADMA oktatás-módszertani és tartalomfejlesztési program
- PhD-ösztöndíj
- „Első cikkem” program
- Középiskolai tanulmányi ösztöndíjprogram



PADMA

PALLAS ATHÉNÉ
DOMUS MENTIS
ALAPÍTVÁNY

A pályázatok kiírásai a
www.padmakecskemet.hu

oldalon olvashatók.

Érdeklődni a

palyazat@padmakecskemet.hu

e-mail-címen lehet.

Nemsokára indulhat a campus építése

Július elsejével megalakul az új egyetem a Kecskeméti Főiskola és a Szolnoki Főiskola karaiból. A tervek szerint hónapok múlva indulhat az új, 12 milliárd forintból épülő gazdálkodástudományi campus építése. A nagyszabású tervek új városrészt hoznak létre, hiszen megindul a Rudolf-laktanya fejlesztése, ide költözik majd a Kada Elek szakközépiskola is. A volt inkubátorházban működik immár a vidékfejlesztési államtitkárság, indul a stadionfejlesztés, a volt uszodában kap helyet a kosárlabda akadémia, a Sheraton szálló mellett jött létre az új IQ Kecskemét – Ipari Innovációs Központ. A kecskeméti egyetem, az új campus fejlesztésével kapcsolatban Szemerey Szabolcsot, a Kecskeméti Duális Oktatás Zrt. (KEDO) vezérigazgatóját kérdeztük.



Varga László, a PADMA Alapítvány elnöke (balról), és Szemerey Szabolcs, a KEDO Zrt. vezérigazgatója

– A kecskemétiak talán leginkább arra kíváncsiak, mikor indul az új campus építése a lebontott kórház helyén?

– Megkezdődtek az előkészítő munkálatok: jelenleg is zajlik a próbacölömpözés, illetve elkezdődtek a geotermiai mérések. Szeretnénk ugyanis, hogy teljes mértékben valósággá válhasson a „zöld gondolat”, s az innovatív gépészeti megoldások révén az egyetem energetikai szempontból szinte önfenntartó lehessen.

– Várhatóan mikor vehetik birtokba az épületeket a diákok?

– Bízunk benne, hogy nem szenved komolyabb késedelmet az oktatási épületek átadásának határideje. Két szakaszra osztottuk a munkát. Az első ütembe a rektori hivatalt és a kancelláriát magába foglaló adminisztratív épület, valamint az új gazdasági kar és a két – 200 és 400 diáknak otthont adó – kollégium tartozik. Ezt követi majd a második ütem építése az infotér és egy multikulturális épület átadásával –

ezen intézményeket Kecskemét város lakói számára is nyitottá tesszük. A kivitelezés várhatóan június végén, július elején kezdődhet meg. Erről egyébként folyamatosan tájékoztatjuk a közvéleményt. Azt szeretnénk, hogy az építés minden szakaszába bepillantást nyerhessenek az érdeklődők: speciális kamerarendszert telepítünk, és weboldalunkon a beruházás fázisai figyelemmel követhetőek lesznek.

– Az egyetemmé válás megindul az új campus elkészülte előtt. Hol tartunk most a folyamattal?

– Valóban: idén július elsejétől alkalmazott tudományok egyetemévé válik a Kecskeméti Főiskola és a Szolnoki Főiskola összeolvadásából létrejövő új intézmény. Hangsúlyozni szeretném, hogy rendkívül modern működési mechanizmus jött létre a Kecskeméti Főiskola, a Pallas Athéné Domus Mentis Alapítvány, valamint a Kecskeméti Duális Oktatás Zrt. között. Mindez az Élményalapú Egyetem koncepciójának

megvalósítását szolgálja, ami hat pillérrel bír: az oktatás, a kutatás, a vállalatokkal és a várossal kialakított kapcsolatok erősítését szolgáló, úgynevezett harmadik misszió, valamint a menedzsment, a szolgáltatások és az infrastruktúra.

– Térjünk vissza az előzményekhez: milyen lépések előzték meg az egyetemmé válást az elmúlt öt-tíz évben?

– Mindenképpen elsőként említeném a Daimler gyárépítési döntését 2008-ban. 2010 környékén, a járműtanszék fejlesztése során egyértelmű igényként fogalmazódott meg a környezettudatos megoldások alkalmazásának lehetősége a járműiparban. Prof. dr. Palkovics László – akkor még a Kecskeméti Főiskola stratégiai rektorhelyetteseként – megkeresett azzal, hogy mind az oktatásban, mind pedig a kutatásban próbáljuk megjeleníteni a környezetbarát megoldásokat is. Ekkor hoztuk létre a főiskolán a Környezetbarát Technológiák Tudásközpontot. Ezzel párhuzamosan elindítottuk a duális képzést

a főiskolán elsődlegesen a járműipari igényeket figyelembe véve, amit akkor prof. dr. Belina Károly vett kezébe dékánként. Személyesen a korábbi vállalati kapcsolataimmal is segíteni tudtam a duális képzés kialakítását, fejlesztését és hazai elterjedését.

– A duális képzés sikere adta a további fejlődéshez a lehetőséget és ösztönzést?

– A vállalatok részéről egyértelmű igény mutatkozott egy szintén duális, az elméletet a gyakorlattal nagymértékben ötvöző gazdasági kar létrehozására. Ennek előzménye volt egy TÁMOP-pályázat, amelynek keretében a brémai főiskola, a Mercedes, a Knorr-Bremse, a Phoenix Mecano, valamint a Festo Kft. részvételével létrehoztunk egy csapatot a „Nemzetközi ipari logisztika” elnevezésű szak akkreditációs tananyagának megalkotására. Tehát a team, melynek én voltam a vezetője, a vállalatokkal közösen alakította ki a legmodernebb logisztikai képzés tananyagát. A duális képzés eredményességére hadd említsek egy példát! Tavaly novemberben felkérést kaptam, hogy tartsak ebben a témában előadást a brémai főiskolán. Sajnos idő híján nem tehettem eleget a meghívásnak, ezért felkértem két végzős hallgatómat, hogy képviseljék a főiskolát a rangos szakmai rendezvényen. Így is történt! Ha 10 évvel ezelőtt valaki azt mondja nekem, hogy lesz két hallgatóm, akik Brémában angol nyelven előadnak és szakmai sikert aratnak, nem hiszem el. Ennyit tesz a szorgalom, a kitartás és a vállalatokkal közösen fejlesztett duális képzés.

– A gazdálkodástudományi képzés ötlete a Magyar Nemzeti Bankhoz kötődik. Sok hír kering a tervezett tanszékről. Mit lehet tudni előzetesen minderről?

– Ugyanazokat az innovatív módszereket szeretnénk megvalósítani, mint amit elkezdtünk a logisztikában és a duális képzésben. Az új kar kialakítására dr. Berács József professzor úr kapott megbízást, aki igen komoly nemzetközi kapcsolatokkal rendelkezik, aminek köszönhetően egyre több hazai és külföldi neves kollégát „csábítunk” Kecskemétre. Meghatározó

Szemerey Szabolcs, a Kecskeméti Duális Oktatás Zrt. vezérigazgatója. Hét éve a Kecskeméti Főiskola oktatója, 2011-től pedig részt vett a főiskola duális képzésének elindításában, valamint a vállalatokkal és az intézményekkel történő kapcsolattartásban.



szerepe lesz ezen a területen is a gyakorlatközpontú oktatási szemléletnek. A hallgatók elsajátítják mindazokat az ismereteket, amelyek gazdasági téren egy adott vállalat működtetéséhez, irányításához elengedhetetlenek, legyen az üzleti terv készítése vagy éppen a tőzsde ismerete, hogy amikor kikerülnek az üzleti környezetbe, fel legyenek vértelve az elméleti ismereteknél megfelelő gyakorlati tudással, sőt, tapasztalattal is. Nagy hangsúlyt fektetünk az idegennyelv-oktatásra, ami nélkül ma már nem lehet boldogulni. A Smart University

szakteknétyekkel együttműködve alkotott meg. Az egyetem jelképe egyébként az új campus területére tervezett 35 méter magas torony lesz, amely a komplexum keleti oldalán kap helyet, de nyugatra néz. Ennek – azt hiszem – van némi jelképes mondanivalója is.

– Milyen mértékben jelenik meg a gazdaságtudományi képzésben a konzervatív irányzatokra jellemző tananyag?

– Gyakorlati szemléletű, a vállalati igényekhez kapcsolódó oktatást szeretnénk megvalósítani, bár az elméleti képzésbe is

Azt szeretnénk, hogy az építés minden szakaszába bepillantást nyerhessenek az érdeklődők: speciális kamerarendszert telepítünk, és weboldalunkon a beruházás fázisai figyelemmel követhetőek lesznek.

koncepció oktatási módszertana már alkalmazkodik a Z-generáció igényeihez. Ők már a digitális világ lakói, ennek megfelelően az oktatásnak is a legkorszerűbb technológiákat és eszközöket kell igénybe vennie. Elképzelhető például olyan előadás, ahol a professzor New Yorkból, Bostonból vagy éppen Japánból jelentkezik be, és hologramos technológiával „jelenik meg” az előadóteremben. Óriási szerepet kap a vizualitás: terveink szerint a multikulturális térben helyet kap az Animáció Háza, ahol a digitális, 3D-technológiákkal bonyolult természettudományos kísérleteket lehet végrehajtani. Összességében elmondható, hogy a tudományos, szakmai anyagok elkészítése óriási munkát és együttműködést igényelt, amit a kollégák legjobb tudásuk szerint, neves hazai és nemzetközi

nagy tapasztalatokkal rendelkező, neves hazai és külföldi professzorok kapcsolódnak be. Úgy látjuk, hogy a jelen gazdasági életének a gyakorlatot jól ismerő, a világ állandóan változó trendjeihez alkalmazkodni tudó szakemberre van a legnagyobb szüksége. Ehhez kell a kialakításra kerülő tananyagokat és a didaktikai módszereket fejlesztenünk.

– Hány hallgató jelentkezett az első szemeszterre?

– A nappali tagozaton 60 helyre 300-an jelentkeztek, ami nagyon komoly szám annak tükrében, hogy induló képzésről van szó egy olyan egyetemen, ahol egyelőre ugyan nincsenek épületek, a gyakorlati szemléletű oktatást garantáló duális vállalati kapcsolatok viszont igen.

Bán János



Magyar gyártóüzemből fejlesztőközpont és európai logisztikai bázis

A belga anyacég nagyon jól döntött, amikor Kecskeméten építette fel egyik üzemét a harmincből. A Bosal Hungary Kft. ugyanis olyan dinamikus fejlődik, hogy a bővülő gyártókapacitás mellett hamarosan a teszt- és fejlesztőközpont, valamint az anyacég európai kereskedelmi-logisztikai bázisa is itt valósulhat meg.

Gajda Pál gyárigazgatót kérdeztük az útról, amit a kecskeméti gyár bejárt, és ami még előtte áll.

– **Hogyan kapcsolódik az autóiparhoz a Bosal Csoport, melyek a legfőbb termékei?**

– A fő profilt a vonóhoroggyártás jelenti, mely már tradicionális múltra tekint vissza. Élen járunk a kivehető vonógömbbel szerelt és alváz alá behajtható vonógömb rendszerű vonóhorogok fejlesztésében. Saját jogvédett szabadalommal rendelkezünk e téren, így a technológia felhasználása által, elsőként váltunk közvetlen beszállítóvá szinte az összes ismert nemzetközi autógyártó cég számára.

– **Miben nyilvánul meg a tradíció? Honnan, hová vezetett az út?**

– Anyacégünket, a belga tulajdonú Bosal Csoportot lassan egy évszázada, 1923-ban alapították a hollandiai Alkmaarban, jelenlegi székhelye pedig a belga Lummen városában található. A vállalat mára 22 országban van jelen 30 gyártóüzemmel és 6 fejlesztési központtal, ahol több mint 5000 munkavállalót alkalmaz. Mára a vonóhorogok, vonógömbök mellett kipufo-

górendszerek, tetőcsomagtartók, szélfogók és autóemelők gyártása, valamint fejlesztése is zajlik. A cégcsoport éves árbevétele meghaladja a 800 millió eurót.

– **Mióta vannak jelen Kecskeméten? Mit gyártanak itt?**

– A cégcsoport egyik kiemelt gyáregysége a 2003-ban létrehozott kecskeméti Bosal Hungary Kft., ahol elsősorban vonóhorogok gyártásával és fejlesztésével foglalkozunk.

– **Milyen eredményeket produkál a kecskeméti egység?**

– A kecskeméti gyár dinamikus fejlődik. Kapacitása 2009-ben a 181.000 darab legyártott vonóhorog után 2015-re már 740.000 darabra nőtt, az árbevétel szintén jelentős emelkedést mutat. A kezdeti 40 millió euróhoz képest 2015-ben elérte a 90 millió eurót.

– **Hogyan követi a fejlesztéseket a dolgozói létszám?**

– Az elmúlt öt évben 400 fővel bővült a dolgozói állomány, amely jelenleg 800 fő. Amit

kiemelnék, a Bosal Hungary Kft., az utópiacos vonóhorog termékeit teljes mértékben önállóan, saját mérnöki csapattal fejleszti a legmagasabb vevői igények kielégítése céljából. Számos autóipari gyártónál rezidens mérnöki szolgáltatást végzünk, hogy már a projektek kezdeti fázisaiban megfeleljünk a legmagasabb vevői elvárásoknak. Az elmúlt években több mint 150 új termék bizonyítja a folyamatos fejlesztés melletti erős elkötelezettségünket.

– **Mik voltak a legjelentősebb változások a kecskeméti gyárban az elmúlt időszakban?**

– A 2015-ös esztendő mérföldkő volt a Bosal Hungary Kft. életében. Az anyacég szempontjából is jelentős beruházásokat hajtottunk végre önerőből, melynek célja a még hatékonyabb és eredményesebb gazdálkodás lehetőségének megteremtése volt. Több mint 1 milliárd forint értékben helyeztünk üzembe új, dupla fejes hegesztő robotokat, CNC megmunkáló gépeket és automata, vonóhorog-szerelősorokat. Továbbá mindössze négy hónap alatt felépítettünk a gyárnál egy új 7546 négyzetméteres készáruraktárt, egy 699 négyzetméteres irodasort és egy 442 négyzetméteres tesztműhelyt.

– **Mi indokolta a bővítést?**

– Több szempontból is szükség-szerű volt a fejlesztés. A kecskeméti gyárban naponta közel 3500-4000 darab, 15-30 kg-os vonóhorog készül, s ehhez igazodóan a naponta megmozgatott anyagmennyiség mind tonnában, mind köbméterben igen jelentős. A termelés felfutásával az utóbbi 2 évben megduplázódott a raktári kapacitásigény, emiatt is szükségessé vált a bővítés. Másrészt a 12.600 raklap tárolására alkalmas készáruraktár megnyitásával meg tudtuk szüntetni a bérelt, külső raktárhelyiséget, így a gyártás közvetlen közelébe került a készterméktárolás. Ezzel a beruhá-zással körülbelül 30 százaléket javítottunk a logisztikai hatékonyságon. Ami az új tesztműhelyt illeti, az új létesítménynek köszönhetően a vonóhorgok minőségét még nagyobb hatásfokkal tudjuk vizsgálni. Az ún. Carlos-tesztgéppel többfajta horogterhelési szimuláció végezhető el, és a tágas műhelynek köszönhetően a gépjárműveken végzett felsze-

relhetőségi próbák is gördüléke-nyebben működhetnek.

– **Hogyan értékeli munkájukat az anyacég?**

– Folyamatosan az elvárt eredményeken felül teljesítünk, ezt pedig az anyacég legfelsőbb vezetősége is értékeli. Maximális bizalommal van irántunk. Ennek köszönhetően a jövőben az egyik legfontosabb kulcsszerepet szánják Magyarországnak. A fejlesztések eredményeként immár a legnagyobb létszámú céggé váltunk a cégcsoporton belül, és további fontos stratégiai feladatokat láthatunk majd el.

– **Ilyen mértékű fejlesztések után milyen terveik vannak a jövőre nézve?**

– A tavalyi bővítés csak nyitánya volt az elkövetkezendő évekre tervezett nagyobb beruházásoknak. A stabilitás megőrzése mellett 2016-ban több részlegen is gyártó-sorbővítés valósul meg, és tovább növeljük a gyártott terméktípusok számát is. Összességében mintegy 10 millió euró értékben vásárolunk korszerűbb berendezéseket,

és újabb gyártást helyezünk át Kecskemétre.

– **Mit jelent ez számokban?**

– A beruházásoknak köszönhetően 2015-höz képest 2017 év végére 260.000 plusz vonóhorog-gal nő a gyártási kapacitásunk, 30 millió extra árbevétel mellett. Ezenfelül az anyacégen belül átvesszük a gyári horgok komplett tervezését is, mely magával vonja a mérnöki csapat további bővülését. 2017-re célul tűztük ki egymillió darab vonóhorog legyártását és 900 fő foglalkoztatását.

– **Ezek szerint nincs megállás. Mi a távolabbi cél?**

– Ha minden tervünk megvalósul, 2020-ra van esély az 1,3 millió darab vonóhorog legyártására éves szinten, 1300 fő foglalkoztatása mellett. Mindezeknek köszönhetően a jövőben nemcsak egy megnövelt kapacitású gyártóbázis leszünk, hanem a legmodernebb technikával felszerelt teszt- és fejlesztőközpont, valamint európai kereskedelmi-logisztikai bázis.



JELENTKEZZ MÉRNÖKNEK!

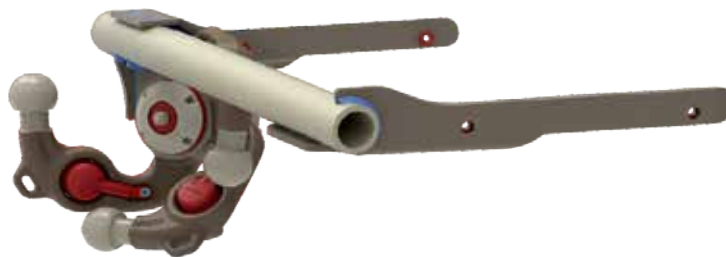
A BOSAL HUNGARY KFT.-HEZ



vonóhorog | vonógömb | tetőcsomagtartó | szélfogó | autóemelő | fellépő

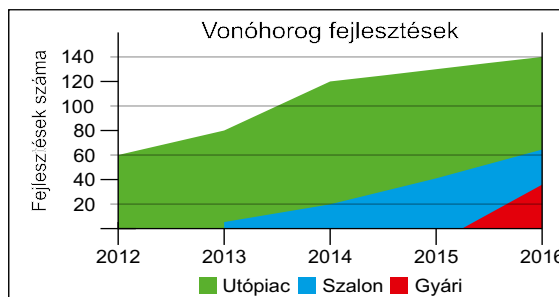
Termékfejlesztés

Az utópias fejlesztőbázis megerősítése és a gyári vevői kapcsolatok további építése a közeljövőben még fontosabb szerephez fog jutni. Így a támogató funkciók is nagyobb figyelmet kapnak, úgymint az FMEA, a mérnöki szimulációk, a direktíváknak megfelelő tesztelés, illetve termékjóváhagyás és a használati utasítás készítés.



Felhívás!

A dinamikus fejlődő kecskeméti BOSAL Hungary Kft. folyamatosan keres gépész- és fejlesztőmérnök pozíciókban munkavállalókat! Pályázatokat fényképes önéletrajz formájában várjuk a job.hungary@eur.bosal.com e-mail címre.



OTP Bank:

Fókuszban a hitelezés



A legnagyobb hazai pénzintézet, az OTP Bank rugalmasan kezeli a hiteligényeket. Windheim Józseffel, az OTP Bank Nyrt. Dél-alföldi Régiójának ügyvezető igazgatójával beszéltünk a jelen és a jövő hitelezéséről.

– Nagyon sok változás van most az ingatlanpiacon. Az átalakuló, kibővített lakástámogatási rendszer fontos hajtóerővel bír, dinamizálta az ingatlanpiacot, számos új projekt indulásáról lehet hallani, az ügyfelek érdeklődése folyamatosan nő. Hogyan készült az OTP Bank az igények kiszolgálására?

– Bankunk minden most elérhető támogatási elemet biztosít ügyfelei számára. Fióki munkatársaink jól ismerik ezeket

a konstrukciókat, hiszen az OTP Bank évtizedek óta folyósítja ezeket a támogatásokat. Kollégáim felkészülten várják a lakás- vagy házvásárlásban gondolkodó meglévő és leendő ügyfeleinket.

– Milyen és mekkora ügyfélérdeklődéssel számolnak?

– Úgy gondoljuk, hogy a következő hónapokban mindenképp fennmarad majd a fokozott érdeklődés az új támogatási elemek iránt. Az ügyfelek részéről a támogatások igénybevételi szándéka elsősorban

építkezésre és használt lakás vásárlására irányul, de már kifejezetten lakásbővítési hitelcél kapcsán is voltak jócskán érdeklődők. Az elmúlt időszakban a családi házas építkezésekhez kapcsolódó finanszírozási igény is megmutatkozott.

– Milyen emelkedést prognosztizálnak az építkezések terén?

– Várhatóan régióinkban, valamint országsszerte is felfuthatnak a lakásépítések, dinamizálódhat az építőipar. Bankunk becslése szerint évente megközelítően 25 ezer új lakóingatlanra lehet kereslet a következő időszakban. Régióink nagyobb városaiban, elsősorban a megyeszékhelyeken, Kecskeméten,

Szegeden kezdődtek meg a vállalkozói kivitelezéssel megvalósuló új társasházi lakásépítések. Jelenleg azonban a piacon elérhető kulcsrakész új lakások száma még nem elegendő, a piaci kereslet jóval meghaladja a kínálatot.

– **Abban az esetben, amennyiben az ügyfelek részére a lakáscéljuk finanszírozásához hitelre is szükségük van, mit tudnak ajánlani?**

– Bankunk széles termékkínálattal rendelkezik a lakossági hitelcélokat tekintve. Elérhetőek a piaci feltételű lakáshitelek, az adómentes lakáshitel-törlesztési támogatás, a kamattámogatott konstrukciók, a jelzálog típusú kölcsönök és nem utolsósorban a lakástakarékkal kombinált hiteltermékek. A hitelek kamatozását tekintve szinte mindenki számára elérhető – feltételekhez kötött – kamatkedvezményekkel is tudunk szolgálni. Egy 5 millió Ft feletti hiteligény esetén sávós árazás kereteiben 50 bázispontos (fél százalékos) kamatkedvezményt nyújtunk, valamint a hitel törlesztéséről szolgáló lakossági bankszámlára érkező jövedelem-átutalás mértéke alapján további kamatkedvezményt is biztosítunk.

– **Mi a helyzet azokkal az ügyfelekkel, akik kiszámítható törlesztőrészletet szeretnének? Van esélyük?**

– Hiteleink között megtalálhatók a hosszabb távon fixált kamattal rendelkező hitelek is. Idén március 21-től bankunk új termékként bevezette a 10 éves kamatperiódusú lakás és jelzálog típusú hitel- és lízingtermékeket is, amelyek hosszú távon teszik tervezhetővé a hitellel kapcsolatos kiadásokat. Rugalmasan tudjuk kezelni az eltérő ügyfél igényeket, így a lakásvásárlók számára kiemelkedően előnyös pénzügyi ajánlatot tudunk biztosítani.

– **Milyen költségekkel jár a hitel felvétele?**

– Feltételekhez kötött díjkedvezményeket biztosítunk ügyfeleink számára. Komoly összeg takarítható meg így, hiszen az akciós időszakokban akár banki költségmentesen, valamint a hitelszerződéshez kapcsolódó közjegyzői díjmentesen is hozzájuthatnak ügyfeleink a lakás megvásárlásához szükséges forráshoz.

– **Egyre inkább felfutóban van a lakás-takarékpénztári megtakarítási forma. Miért érdemes ezt választani az ügyfeleknek?**

– Bármilyen lakáscélunk is van, a megvalósításához mindig szükség van

önerőre. Ennek mértéke az adott lakáscéltól függ, egy felújítás esetén például könnyen előfordulhat az is, hogy teljes mértékben a saját meglévő pénzünket használjuk fel, míg vásárlásnál és építésnél ez általában már nem elegendő, és így hitellel egészítjük ki megtakarításunkat.

– **Miért előnyösebb a lakás-takarékpénztári megtakarítási forma, mint ha csak bankszámlán takarékoskodnánk?**

– Négy fő előnye van a lakástakaréknak. Először is, ott az állami támogatás. Az állam a befizetett összegek után 30%-os, magánszemélyeknek maximum évi 72 000 Ft állami támogatást nyújt, amely adó- és járulégmentes. Másodszor, a felhalmozott összeg kamatozik, mely kamatadó- és eho-mentes. Harmadszor, lakás-takarékpénztárhoz kapcsolódóan rendkívül kedvező kamatozású – összegyűlt betét nagyságával megegyező – forint alapú lakáskölcsön is igénybe vehető vele, amely a havi fix törlesztőrészlete miatt jól tervezhető. Mindezt az esetleges banki hitelfelvételnél önerőnek is be lehet számíttatni. Negyedszer – és talán ezzel kellett volna kezdenem – kiemelkedő hozam érhető el rajta: éves szinten kétjegyű EBKM.

– **Milyen termékek közül választhatnak most az ügyfelek?**

– A jogszabályok alapján legalább 4 éves megtakarítási idő után lehet felhasználni az állami támogatást, amely legfeljebb 10 évig jár. Szerződést lehet kötni a 4 éves megtakarítási idejű módozattól az 5, 6 és 8 éves keresztlő a 10 éves módozatig arra a módozatra, amit az ügyfél jónak lát: szerencsére a módozatok között az áttérés rugalmas, így ha valaki 4 év után még nem tudja, vagy nem akarja felhasználni az összegyűlt összeget, egészen 10 évig tovább tudja folytatni az

előtakarékoskosságot. Természetesen minél hosszabb ideig takarékoskodik valaki, a végén annál nagyobb megtakarítást gyűjt össze és annál nagyobb kölcsön áll a rendelkezésére. A termékek között azonban nincs különbség abból a szempontból, hogy a befizetésekre egységesen 30%-os állami támogatás jár minden ügyféllévében, és évfordulónként a lakástakarék is jóváírja a betéti kamatot a megtakarítási számlán. Ezek a jóváírások azt jelentik, hogy 4 év elteltével a megtakarítás hozama mindenképpen 10% felett lesz (számlanyitási díjtól függően 10,8-12,6%), tíz év alatt pedig 720 ezer forint állami támogatásra is szert tehetünk.

– **Mire lehet felhasználni az itt megtakarított összeget?**

– A lakástakarék-forrásokat rendkívül széleskörűen lehet felhasználni. Egy kulcsszó van csak, az pedig a lakáscél. Tehát nemcsak lakóingatlan, vagy lakótelek vásárlására jó megoldás, hanem például közműépítésre, a lakás bővítésére, felújítására és szinte minden beépített berendezés – pl. konyhabútor, beépített szekrények, tűzhely, légkondicionáló berendezés – finanszírozására is ideális megtakarítási forma. A szerződéses összeg közeli hozzátartozó lakáscéljaira is fordítható.

– **Ki köthet lakás-takarékpénztári szerződést?**

– Lakástakarék-szerződést bárki köthet saját maga, illetve egyszerre akár több közeli hozzátartozó kedvezményezett részére is. Ilyen kedvezményezett lehet például házastárs, testvér, szülő, nagyszülő, gyermek vagy unoka. Ez azért is előnyös, mert ilyenkor az állami támogatás minden szerződés esetében realizálódik és egy nagyobb közös cél is megvalósítható az összegyűjtött összegből.

A lakástakarék-szerződés azért a legjobb megoldás, mert:

- önerőnk, megtakarításunkat havi rendszeres betétfizetéssel is összegyűjthetjük,
- a lakástakarék-konstrukcióban a befizetéseinket az állam 30%-os állami támogatással egészíti ki,
- az állami támogatás közvetlenül a megtakarítási számlán íródik jóvá, a betétfizetésünkön felül mindössze az adószámunkra van hozzá szükség,
- ha a betétfizetéseink és az állami támogatás összege nem lenne elegendő a lakáscélunk megvalósítására, a lakástakarék fix kamatozás mellett lakáskölcsönt is nyújt,
- a lakáskölcsön összege szerződéses módozattól függően vagy megegyezik az összegyűjtött megtakarítással vagy annak másfélszerese,
- egy szerződéssel 7,5 M forintot is elérhetünk,
- családon belül több szerződés egy lakáscélra felhasználható úgy, hogy elegendő, ha egyvalaki tulajdonos az adott ingatlanban.

– **Hogy látja, az elmúlt évek stagnálása után kezd visszatérni a mezőgazdasági vállalkozók bizalma és ezáltal a hitelfelvételi kedv?**

– Ha a Magyar Nemzeti Bank statisztikáját nézem, a válaszom határozott igen. Úgy gondolom, hogy ez összefüggésben van a Növekedési Hitelprogram (NHP) adta lehetőségekkel is, hiszen egy olyan jellegű tőkepótló forrás jelent meg a hazai agráriumban, amelyre évtizedek óta nem volt példa. Az OTP Banknál az NHP-források közel 50%-a az agrárvállalkozásokhoz került kihelyezésre.

– **Ez egy politikai döntés volt, vagy így érkeztek be az igények?**

– Ez tudatos, stratégiai döntés volt a bank menedzsmentje részéről. Éppen ezért alakítottuk ki az Agrárágazati Igazgatóságot, melynek kiemelt szerepe ezen ágazat finanszírozása, illetve partnereink segítségével egy komplex pénzügyi, tanácsadói, szolgáltatói csomag ajánlása a velünk szerződő agrárvállalkozások részére.

– **Milyen adósnak számítanak azok az agrárvállalkozók, akik ezeket a hiteleket igénybe veszik?**

– Az agrárvállalkozásokat két részre osztanám. Az egyik az élelmiszeripari, a másik a klasszikus mezőgazdasági. A mezőgazdasági ügyfelek lényegesen jobb adószók. Éppen ez az oka, amiért a bankok nagyobb hangsúlyt fektettek az utóbbi években a mezőgazdaság, ezen belül a szántóföldi növénytermesztés finanszírozására.

– **Az agrárfinanszírozás területén mekkora a piaci részesedése az OTP Banknak?**

– Összességében 16-17 %-os piaci részesedéssel rendelkezünk. De hangsúlyozom, hogy 3 éve kezdtük meg ezt a munkát, amelynél elértünk most egy mérföldkövet. Ezt az utat szeretnénk még 2020-ig folytatni egy – a tapasztalatok alapján – átalakított stratégia mentén.

– **Mennyire lesz más az agrárhitelezés például az OTP-nél?**

– Az agrárhitelezési politikánk nem változik. Mi minden egyes esetben az ügyfél

Harmadik szakaszába lépett a Növekedési Hitelprogram (NHP), amely több jelentős változást is hoz a vállalatok életébe. A forinhtelekekhez továbbra is 2,5 százalékos hiteldíj mellett lehet hozzájutni. A maximálisan felvehető hitelösszeg ugyanakkor 10 milliárd forint-ról 1 milliárd forintra csökkent, és csak beruházásra lehet igénybe venni azt.

Az OTP Banknál immár 85-90 százalék is lehet a területalapú támogatás (SAPS), a Zöldítés és a Fialta gazda támogatások előfinanszírozási mértéke, de ez a SAPS alaptámogatás és a Zöldítés esetében – igénytől függően – akár a 100 százalékot, azaz a hektáronkénti 67.800 forintot is elérheti. Az idei évvel bővült az előfinanszírozható jogcímek köre, így ismét lehetőség van az Agrár-környezetgazdálkodási támogatások (AKG), a Natura 2000 gyepterületek kompenzációs kifizetéseinek, továbbá a Természeti Hátránnyal Érintett Területek (THÉT) kompenzációs kifizetéseinek előfinanszírozására is, 50-70 százalékos mértékben. A különböző támogatások előfinanszírozásához kapcsolódó finanszírozási szolgáltatások előnye, hogy közjegyzői okirat és tárgyi fedezet nélkül is igényelhetők, a hitel fedezete az elnyert támogatás.

cashflow-ját nézzük, azt, hogy ténylegesen hogyan működik az adott gazdaság. Ha a naturáliák mellett megfelelő pénzügyi eredménnyel és fedezettel rendelkezik, akkor az OTP szívesen finanszírozza ezeket a vállalkozásokat. A területalapú támogatás egy pillér, egy nagyon fontos pillér, ami most megváltozik, de a degresszivitás miatti bevételecsökkenés, átmenetileg forgóeszköz-finanszírozással is megoldható, akár intézményi kezesség bevonásával is. Ez utóbbit természetesen akkor tartjuk szükségesnek, ha a kockázati paraméterek megkövetelik.

– **2016-ban is folytatódik az NHP, emellett lesznek-e újdonságai a banknak agrárterületen?**

– Egy finanszírozónak mindig törekednie kell arra, hogy megújuljon. Ezen megújulásnak egyik fontos pillére az, hogy az OTP elindított egy projektet, amely tekintetében a mikrovállalkozásoktól egészen a középvállalkozásokig bezárólag teljesen újragondoljuk a hitelezési folyamatokat, az értékesítési csatornákat és a termékeket. Szeretnénk egyszerűsíteni, gyorsítani a hitelezési folyamatot. Ezen túlmenően természetesen új termékekkel is szeretnénk megjelenni.

– **Lát a növekedésre hajlandóságot az agrárszereplők között?**

– Abszolút, a mikrovállalkozástól a nagyvállalkozásig ez megfigyelhető. Aki fel tudja mérni a helyzetét és nem a mának él, hanem a jövőt építi, annál ez a fajta pozitív attitűd mindenféleképpen nyomon követhető.

– **Ha a bank tudja rólam, hogy valamilyen nagyobb integrációnak vagyok a tagja, akkor másként tekint rám, amikor hitelhez folyamodom?**

– Ez nem biztos. Attól függ, hogy az integráció miben merül ki. Általában az integrátorok szállítói oldalról finanszírozzák a mezőgazdasági termelőket teljesen más fedezeti struktúrával, biztosítéki háttérrel, mint a bankok. Úgy gondolom, hogy a bankok nem tekintenek másként egy gazdálkodóra, ha egy ilyen jellegű áruhitel

integrációban részt vesz. Ugyanakkor vállalkozásának, ha van egy olyan támasza, ahol az integrátor akár szakmai segítséget is tud nyújtani a különböző termelési folyamatokhoz, ez adott esetben többletgaranciát jelenthet.

– **Az állami földvásárlási program és az európai uniós támogatások határozhatják meg a hazai agrárfinanszírozás idei évét. Mit vár az OTP erre az évre?**

– A mezőgazdaság betétállománya hozzávetőlegesen 500 milliárd forintot tesz ki, ez az összeg jól felhasználható majd az uniós pályázatoknál az önerő biztosítására. Ennek ellenére a bankszektorban finanszírozást kell biztosítani a vidékfejlesztési programokhoz. A vidékfejlesztési pályázatok önerő-finanszírozása kapcsán élénk érdeklődésre számíthatunk a pályázóktól, ugyanakkor mind banki, mind termelői oldalról szemléletváltásra van szükség a következő időszakban. Az új ciklus támogatásainak középpontjában az őstermelők és az egyéni vállalkozók, a családi kisgazdaságok állnak. A bankok ugyanakkor korábban – a nem megfelelő adózási fegyelem miatt – nem szívesen adtak hitelt ezeknek a csoportoknak. Véleményem szerint ezért nőhet a különböző garancia-termékek szerepe a következő időszakban, így azok a gazdák is hitelhez juthatnak, akik korábban nem feleltek meg a pénzintézetek elvárásainak.



Tizenegy éve vezető szerepben a magyar ingatlanpiacon

Beszélgetés Németh Lászlóval, a kecskeméti Duna House iroda tulajdonosával

Május 17-én volt tizenegy éve, hogy a Nagykőrösi utcán megnyílt Kecskemét első Duna House irodája. Városunkban ez volt a 72. ingatlaniroda a sorban, rövid időn belül azonban vezető szerepre tett szert. Mára a Duna House intéz minden negyedik ingatlanügyet Kecskeméten, az országos hálózatban pedig évről évre az elsők között szerepelnek a helyi irodák. A siker titkáról Németh László tulajdonossal beszélgettünk.

– Debrecen után a második vidéki város volt Kecskemét, ahol irodát nyitott a Duna House 2005 májusában – *idézi fel a kezdeteket Németh László.* – Mivel a nulláról indultunk, az első napokban még kizárólag budapesti ajánlatokat láthattak a kirakatunkban, ezek azonban gyorsan lecserélődtek a helyi ingatlanok hirdetéseivel. Számos újdonságot honosítottunk meg a kecskeméti ingatlanos gyakorlatban. Ilyen volt például, hogy nem adjuk ki a címeteket, hanem kikísérjük az ügyfeleket az eladó ingatlanokhoz, de a letét fogalma is ismeretlen volt korábban a szakmában. 2007-ben nyitottuk meg második irodánkat a Deák téren (az Alföld Áruház külső során), majd 2009-ben a harmadikat a Szabadság téren. Ebben az évben olyan eredményeket produkáltunk, hogy országos szinten első és harmadik helyet vívtunk ki magunknak a Duna House irodái között. A válság ellenére is 38 százalékos fejlődést tudtunk produkálni, miközben más ingatlan-irodák visszaestek vagy be is zártak. Mi azonban minden évben növekedtünk.

– **Minek köszönhető ez a fejlődés?**

– Egyrészt a Duna House rendszerének, másrészt a kollégák rátermettségének, folyamatos képzésének. Persze nem könnyű megtalálni a megfelelő embereket. Ebben a szakmában – ugyanis nemcsak ingatlanos tudásra, számítógépes ismeretekre, hanem jogi, adózási tájékozottságra is szükség van – a legfontosabb, hogy jól bányunk az emberekkel. Igazodni kell a legkülönbözőbb embertípusokhoz, fel kell készülni a legváratlanabb helyzetekre. A jó ingatlanos kreatív, segítőkész és határozott, de csak annyira, hogy közben ne sértse meg az egyik felet sem. A mi csapatunk jelenleg 27 fős, de folyamatosan fejlődünk. Mindemellett az is szerepet játszhat a sikerünkben, hogy 11 éve a nevünk és a szolgáltatásunk változatlan. Mi csak sikerdíjért dolgozunk, azaz a megvalósult üzlet után kérünk jutalékot.



Németh László és felesége, a kecskeméti Duna House irodák működtetői

– Sokan hisznek abban, hogy saját maguk is megtalálják a megfelelő vevőt lakásukra, házukra. Ön szerint miért érdemes a tulajdonosnak közvetítő iroda segítségével értékesítenie ingatlanját?

– Egyrészt nem neki kell fogadnia a sok érdeklődő telefont, így zavartalanul végezheti a munkáját, másrészt a hirdetési költség sem őt terheli. Biztonságérzetet adhat, hogy az ingatlant kollégánk mutatja be, és az is, hogy mi megszűrjük a vevőket. Megállapítjuk, hitelképesek-e, van-e elég tőkéjük a vásárláshoz, vagy csak ingatlanturisták, akik nézelődni akarnak. Tudunk ajánlani ügyfeleinknek az adásvételi szerződésekhez értő ügyvédet, energetikai tanúsítást készítő szakembereket. Végigkövetjük az egész folyamatot, így akár a birtokbaadással kapcsolatban is tanácsokkal látjuk el az érintett feleket. Több elégedett ügyfelünk is mondta, hogy szakszerű ingatlanos nélkül nagyon nehéz lett volna. Nagyon fontos az is, hogy a Smart Ingatlannal, az Otthon Centrummal és 11 partnerünkkel együtt összesen 17 iroda közvetíti ki azoknak az eladóknak az ajánlatait, akikkel kizárólagos szerződést kötünk. Ilyen szolgáltatást jelenleg senki sem tud felmutatni a piacon. Így azok igényét is ki tudjuk elégíteni, akik több irodába szeretnék beadni az ingatlanjukat, mert „az a biztos”.

– **Miért kellett bezárniuk Katona József téri irodájukat?**

– Valójában nem kellett volna bezárnunk, a hatékonyság érdekében szerveztük át az irodáinkat. Jelenleg a Petőfi Sándor utca 1. szám alatt és a Nagykőrösi utca 2. szám alatt várjuk ügyfeleinket. Fejlődésünk folyamatos, határozott céljaink vannak. A legfőbb célunk, hogy szintén, felelősségteljesen, tisztességesen dolgozzunk a jövőben is.

Duna Aszfalt: két évtized, tripla „A”, társadalmi felelősségvállalás

Idén ünnepi megalakulásának 20. évfordulóját az egyik legnagyobb építőipari vállalat, a Duna Aszfalt Kft. A társaság kis munkákkal kezdte működését, ezek építették a vállalkozást. Egyre nagyobb és nagyobb projektekkal bízták meg a megrendelők a Duna Aszfaltot, amely így jutott el 20 év alatt az útépítő szektor legnagyobb kihívásához és feladatához, az autópálya-építéshez. Lehel Zoltánnal, a cég innovációs főmérnökével, szövivőjével ezúttal azonban nem a különböző beruházásokban való részvételükről beszélgettünk. Interjúnk egyik fő aktualitását az adta, hogy a közelmúltban ismét tripla „A” minősítést kapott a Duna Aszfalt.

– Társaságuk másodjára is megkapta a Bisnode AAA tanúsítványt, amellyel a magyar vállalkozások mindössze 0,63 százaléka rendelkezik. Kérem, hogy azok kedvéért, akik még nem hallottak róla, mondja el: mi is ez a tanúsítvány.

– A Bisnode egy objektív cégminősítés, amely egy folyamatosan visszamért és bizonyított, nemzetközi szakértők által kialakított rendszer alapján vizsgálja az adott vállalkozás pénzügyi stabilitását és üzleti megbízhatóságát – jelentette ki Lehel Zoltán. – A tanúsítványt Európa számos országában használják, és a skandináv országokban etalonnak számít üzletkötés esetén.

– Miben segít a Bisnode-minősítés?

– Az építőipar még mindig a legtöbbet késő szektorok között található: átlagosan 28 nap fizetési késedelemmel. A nemfizetési veszteség és ennek kockázata minden vállalatnál jelen van, és éves szinten jelentős károkat okozhat. A vevőkockázatok minimalizálásában segít a Bisnode minősítési rendszer. Mivel a Bisnode minősítési rendszer megvizsgálja az adott vállalat és a piac trendjeit, így egy vállalkozásról nemcsak azt tudjuk megmondani, hogy mekkora kockázatot jelent jelenleg, hanem azt is, hogy a jövőben mennyire lesz kockázatos, mekkora valószínűséggel válik fizetéseképtelenné egy éven belül. Utólagos fizetés engedélyezésekor ma már alapfeltétel a vevő hitelképességének alapos vizsgálata, ennek egyik legegyszerűbb, legbiztonságosabb módja a Bisnode megoldásainak segítségével a cég minősítésének vizsgálata, az ajánlott hitel-

keret mérlegelése és a fizetési fegyelem nyújtotta információk beépítése a szerződéses feltételekbe. Nagyon fontos, hogy a minősítést a Bisnode nemzetközi csapata a helyi szakértőivel karöltve alkotta meg. Így a minősítés nemcsak a több évszázados nemzetközi tapasztalatot építi be, hanem a helyi sajátosságokat is tükrözi. Ez az egyedülálló tudásbeli háttér, ötvözve az országspecifikus jellemzőkkel, magyar trendekkel olyan cégminősítést biztosít, ami egyedülálló előrejelző képességű a magyar piacon. Éppen ezért társaságunk rendkívül büszke arra, hogy másodszor is megkapta a tripla „A”-t, azaz a Bisnode AAA tanúsítványt.

– A Duna Aszfalt Kft. ugyanakkor nemcsak megbízhatóságáról és magas színvonalú munkavégzéséről ismert, hanem arról is, hogy elkötelezett híve a társadalmi felelősségvállalásnak. Mit tudhatunk erről?

– Kétségtelen, hogy kiemelten fontos vállalatunk számára az emberi élet védelme. Ezen belül is hangsúlyos terület az egészségügy, a sport és a közlekedésbiztonság. Az elmúlt években szervezett formában



kezdtük el a CSR (Corporate Social Responsibility) tevékenységet, számos projekt során bizonyította a Duna Aszfalt elkötelezettségét. 2013 decemberében az Országos Onkológiai Intézet számára egy lézerekéntes tüdődaganat-műtő készülék megvásárlását tettük lehetővé. A készülék a mellkasban kialakuló jó- vagy rosszindulatú daganatokat a hagyományos, nagyon kiterjesztett mellkas-megnyitással együtt járó procedura nélkül lehet eltávolítani. Hasonló műtétekre ezelőtt a betegeket Bécsbe kellett kiszállítani, azóta Budapesten is lehetőség van ugyanazon a színvonalon, mint Bécsben.

– A kiemelt területek közé sorolta a közlekedésbiztonságot. Említene ezzel kapcsolatos példát is?

– A Duna Aszfalt Kft. 2014 szeptemberében egy balesetmegelőző programot indított Kecskeméten és Tiszakécskén. Három-három zebrát piros festéssel tettünk még láthatóbbá, emellett pedig egy pályázatot írtunk ki a helyi iskolások között, hogy tervezzenek meg egy táblát, amivel a biztonságos közlekedésre sarkalják a közlekedőket. A kampány keretében városonként kiválasztottunk egy-egy nyertes pályaművet. Ezek egy jól látható táblán a piros festéssel ellátott gyalogátkelők két oldalára lettek kihelyezve, felhívva a figyelmet a biztonságosabb közlekedésre, ezzel téve hatékonyabbá a zebra üzenetét.



– Az elmúlt két-három évben többször is segítették a Bács-Kiskun Megyei Kórházat. Mi mindent kapott ez idő alatt az egészségügyi intézmény a Duna Aszfalttól?

– Társaságunk 2014 decemberében főtá-mogatóként csatlakozott a Csematedoki-ak-cióhoz. Ennek során az országban elsőként hoztak létre úgynevezett „mesekórházat”, amelyet a kecskeméti rajzfilmstúdió terve-zett és valósított meg. A 2015 szeptembe-rében átadott mesekórház lényege, hogy a Kecskeméti Kórházban három emeleten található gyermekosztályok mindegyikét



faltól falig kitapétázták, ezzel egy mese-világot létrehozva, amely remélhetőleg eltereli a gyermekek figyelmét arról, hogy kórházban vannak. 2015 februárjában egy komplett laparoszkópos tálca megvásá-rlását tette lehetővé a Bács-Kiskun Megyei Kórház számára a Duna Aszfalt Kft. Az új eszközöknek köszönhetően az általános sebészeti osztályon jelentősen lecsökkent a várólista, az ápolási napok száma, és a betegek felépülési ideje is rövidül. Az intézmény általános sebészei egy modern full HD kamerarendszeren keresztül, egy 26 colos LED-monitorra kivetítve képet kapnak a műteni kívánt területről. Néhány hónap-al később – 2015 júliusában – szívultra-

hang-készüléket adományoztunk a kórház csecsemő- és gyermekgyógyászati osztálya-nak. Az új, korszerű eszköz nagyobb felbon-tású képi minőségének köszönhetően segíti az orvost a diagnosztizálásban, lehetővé téve a legapróbb veleszületett szívrendelle-nességek korai felismerését. Idén áprilisban pedig egy újabb eszköz beszerzésével tette még korszerűbbé a Bács-Kiskun Megyei Kórház működését vállalatunk. Ezúttal egy ultrahang-diagnosztikai eszközt vásároltunk a neurológiai és stroke osztály számára. A hordozható eszköz évente legalább négye-zer beteg vizsgálatát teszi lehetővé, segítve a még pontosabb diagnózisok megalkotá-sában.

A Duna Aszfalt két évtizedének fontosabb mérföldkövei

1996. Duna Aszfalt kft. megalakulása

2002. ISO 9001:2000 szabvány megszerzése

2002. Alsónémedi, Táborfalva és Dabas – körforgalmi csomópontok építése

2003. IMSZ 28001:2003 és ISO 14001:2004 szabványok megszerzése

2003. Szolnoki Cora Áruház térburkolatának megépítése

2004. A Duna Aszfalt 3 millió Ft-ról 103 millió forintra növelte a társaság alaptőkéjét

2005. A Duna Aszfalt Kft. belépett a milliárdos árbevétellel rendelkező cégek táborába

2005. M35-ös autópálya és 33-as út csomópontjának elkészítése, valamint a 33-as főút egy szakaszának kettőről négysávossá bővítése

2006. Lakitelek és Tóserdő részleges revitalizációjának elvégzése

2006. Szolnok, Logisztikai Központ infrastrukturális hátterének fejlesztése

2006. Eger és Egerszalók közötti 5,6 km-es út építése

2007. Hódút Kft.-t megvásárolta a Duna Aszfalt Kft.

2009. Mercedes-gyár tereprendezési, mélyépítési, belső úthálózat- és tesztpálya-építési munkáinak elnyerése

2010. Tiszaújvárosi körforgalom építése

2010. Hévízi elkerülő út építésének kezdete

2011. Bel- és csapadékvíz-védelmi fejlesztés Jászberényben

2012. Szarvas, komplex szennyvíztisztító rendszer fejlesztésének kezdete

2012. Debrecen, nyugati kiskörút I. ütemének elkészülése

2013. Érd és térsége szennyvíz-csatornázási projekt befejezése

2013. Kezdetét vette a Kecskemét északi elkerülő út építése

2013. M43-as autópálya Makó és országhatár közötti szakasza építésének kezdete

2013. A Nyíregyházai nyugatról elkerülő út építésének kezdete

2013. 55. számú főút Szeged–Baja közötti szakasz rehabilitációjának kezdete

2013. A mályvádi árvízi szükségtározó fejlesztésének kezdete

2013. Miskolcmapolca víztisztítási technológia kiépítésének kezdete (Duna Aszfalt Kft.)

2014. Az első LEA eljárással készült útszakasz Soltvadkert és Kecel között épült meg

2015. Debrecen, nyugati kiskörút II. ütemének kivitelezési kezdete

2015. Megkezdődött a 47-es út Algyő és Szeged közötti 7 kilométeres szakaszának megerősítése

2015. Nyíregyházai nyugatról elkerülő út második ütemének kezdete

A VOSZ elismertségének további növelése a célom

Interjú Weninger Richárddal, a VOSZ új megyei elnökével

A Vállalkozók és Munkáltatók Országos Szövetsége alapszabálya szerint idén teljes körű tisztújításra került sor a szövetség vezetőségében. A VOSZ Bács-Kiskun Megyei Szervezete is megtartotta területi küldöttválasztó gyűlését, ahol Weninger Richárdot választották meg a szervezet elnökének. A kecskeméti vállalkozó öt évig irányítja társadalmi megbízatásban a szövetség helyi szinten történő érdekképviselői munkáját, segítve ezzel a vállalkozások eredményes működését. A VOSZ új megyei elnökével eddigi pályafutásáról és a vállalkozók előtt álló kihívásokról beszélgettünk.

– Amint a megyei elnökké választásakor megjelent sajtóközleményben olvasható (lásd keretes anyagunk), közgazdász végzettségű és évekig a bankszektorban dolgozott. Hogyan került az építőiparba?

– Az építőiparral a banki tevékenységem során is kapcsolatba kerültem, ugyanis a vállalati finanszírozás területén alkalmam volt – ügyfélköröm révén – több iparággal és képviselőikkel is megismerkedni. Aztán eljött a pillanat, amikor úgy döntöttem, hogy szögre akasztva a banki karrieremet egy vállalatnál folytatom pályafutásom. Ebben döntő szerepe volt Versegi János személyének és az általa vezetett, stabil, növekedési szakaszban lévő vállalkozásnak. Abban az időben még ritkaságszámba ment, hogy egy építőipari cég élén közgazdász állt, de az idő minket igazolt.

– A kecskeméti VER-BAU ügyvezetőjeként mi a feladata és milyen szakmai célokat szeretne elérni?

– Az elmúlt évtizedben sokat dolgoztam kollégáimmal együtt azon, hogy a biztos alapokról tovább építsük a céget, fejlesszük a szervezetet és növeljük a hatékonyságot. Természetesen mindezt azért tettük, hogy a megbízóink elégedettek legyenek velünk és az eredménnyel. A végső cél az volt, hogy bármely magyar vagy akár nyugat-európai vállalat számára is képesek legyünk magas szinten építeni, értéket létrehozni. A megbízóink visszajelzései alapján ezt sikerült elérnünk. Természetesen itt nem állunk meg,

hiszen az ügyfelek elégedettségéért a továbbiakban is nap mint nap meg kell dolgoznunk.

– Az előző megyei elnök, Versegi János a VER-BAU-t képviselte a szervezetben, az új elnök a VOSZ-nak a Wohn-Park Alsószelektó Ingatlanfejlesztő Kft. tulajdonos-ügyvezetőjeként a tagja. Mit érdemes tudni erről a vállalkozásról?

– Mára a VER-BAU csoportra nőtt ki magát, ez azt jelenti, hogy az építőipari társaságon kívül jelenleg még négy leányvállalat is működik, melyekben jómagam is tulajdonos vagyok. A WohnPark Alsószelektó Kft. immáron ötödik éve egy 50 ingatlanból álló lakóparkot üzemeltet és ad bérbe a Mercedes gyár munkavállalói és családtagjaik részére.

– A VOSZ tagjai a tisztújító közgyűlésen az eddigi elnök ajánlására, egyhangú szavazással választották a következő öt évre a

szervezet megyei elnökévé. A megválasztását követő beszédében hangsúlyozta a folyamatosságot. Mit szeretne megőrizni?

– A VOSZ megyei szervezetének elmúlt 17 esztendőjét országos szinten is rendkívül sikeresnek aposztrofálják. Nemcsak azért,



mert ezen időszak alatt a megye vállalkozói gyakorlatilag a semmiből építették fel, hanem mert a folyamatos megújulás is jellemezte. Gondolok itt például a megyén belül, helyi szervezetek alapítására, felállítására is Baján, Kiskunfélegyházán és Kiskőrösön. Fontosnak tartom továbbá a korrekt, nyílt és őszinte párbeszéd folytatását mind a szervezeten belül, mind az egyéb fórumokon is, valamint a szuverenitás, semlegesség megőrzését, mely a hitelességünk egyik alapvető záloga. De említhetném még a társ szervezetekkel való kiváló és kiegyensúlyozott kapcsolatot is, mely bizony kuriózumnak számít az országban. És természetesen folytatni szeretném a nagy sikerű prima gálák megrendezését is, melyek azon túl, hogy szép és színvonalas estét jelentenek a résztvevők számára, azt is jól mutatják, hogy bizony a vállalkozók egy emberként támogatják a magyar kultúra, a tudomány és a sport kiemelkedő tehetségeit.

– Miben szeretne változtatni a VOSZ megyei szervezetének működésén?

– Fő célom a VOSZ elismertségének és érdekérvényesítő erejének további növelése. Ezt részben a tagok számának bővítésével, a nagy gazdasági erővel rendelkező, nemzetközi és magyar vállalatok megnyerésével lehet elérni. Természetesen feltétlenül számítok a kis- és közepes vállalkozásokra is. Egy másik fontos törekvésünk, hogy ne csak Kecskeméten, de a megye egyéb településén is vonjanak be minket az önkormányzatok a vállalkozókat érintő kérdések eldöntésébe.

– Megválasztásával tagja lett a VOSZ országos elnökségének is. Melyek a vállalkozókat foglalkoztató legfontosabb országos gazdasági ügyek?

– Központi kérdésként kezeljük évek óta a magas élőmunka-terhek csökkentése iránti igényünket: jelenleg 100 ezer forint bruttó bér a munkaadónak a járulékok miatt 128,5



Díjátadóként Hosszú Katinkával az egyik kecskeméti megyei prima díj-gálaesten

ezer forintba kerül, míg a dolgozó 66,5 ezer forintot kap kézhez. Egy forint nettó bér kifizetéséhez tehát csaknem egy forint állami elvonás párosul. Ez sokáig már nem tartható, különösen amiatt, hogy egyre égetőbb probléma a munkaerőhiány. Magasabb bért azonban csak úgy tudnának versenyképességük veszélyeztetése nélkül fizetni a vállalkozók, ha az állami elvonás csökkenne. A másik súlyponti kérdés a kiszámítható gazdaságpolitika, mely a VOSZ álláspontja szerint továbbra is az egyik legfontosabb tényezője a vállalkozások és az ország gazdasági és társadalmi fejlődésének. A kiszámíthatóság növeli a gazdasági környezet stabilitását, segíti a vállalkozásokat abban, hogy fejlődésüket biztosító, hosszabb távú stratégiai döntéseket hozzanak.

– Június 8-án fórumot rendez a VOSZ Kecskeméten a vállalkozókat terhelő

kezdt el dolgozni a VER-BAU Építőipari és Szolgáltató Kft.-nél, amit 2007 óta vezet. A társaság mára cégcsoporttá nőtte ki magát, melyekben társtulajdonos. A cégcsoport tagvállalkozásai az építőipar mellett ipari és lakóingatlanok fejlesztésével és bérbeadásával foglalkoznak, és országos szinten működnek. A vállalkozó a VOSZ megyei szervezetének munkáját eddig társelnökként segítette, és jelenleg a megyei elnöki pozíción kívül az Építési Vállalkozók Országos Szakszövetségének elnökségi tagja is egyben.

bürokrácia csökkentéséről. Milyen eredményeket vár a kormány sokszori nekirugaszkodással meghirdetett programjától?

– Úgy tűnik, hogy szemben a korábbiakkal, most tényleg elszántnak tűnik a kormányzat ennek a kérdésnek a rendezésére. Ezt támasztja alá Lázár János miniszter úr legutóbbi részvétele a VOSZ országos elnökségi ülésén is, melyen támogatást kért a szükséges intézkedések véghezviteléhez. Ezen támogatásunk egyik kinyilvánítása lesz a június 8-i fórum is, mely egy országos roadshow része. Szeretettel hívjuk és várjuk a vállalkozókat.

– Szakmai önéletrajzában úgy fogalmaz önmagáról, hogy csapatjátékos. A tisztújító közgyűlésen újra választották a VOSZ megyei elnökségét is. Az új, immár Ön által vezetett csapat mivel kezd meg a munkáját?

– Nagy örömmre szolgál, hogy az újra választott elnökség tagjai között többségében vannak azok, akik a korábbi években is aktívan részt vettek a VOSZ megyei szervezetének munkájában. Nélkülözhetetlen az ő jelenlétük, tapasztalatuk, támogatásuk. Az első elnökségi ülésünk házigazdaja a kiskőrösi helyi csoportunk lesz. A helyszín kiválasztásával is jelezni szeretnénk, hogy a megye minden térségére, a kisebb településeken élő és tevékenykedő vállalkozókra is nagymértékben számítunk.

Weninger Richárd közgazdász diplomája megszerzését követően Bécsben kezdett el dolgozni egy multinacionális logisztikai vállalatnál, majd itthon a bankszektorban helyezkedett el. Először az OTP Banknál, később a HVB Banknál (mai UniCredit Bank) tevékenykedett a vállalati finanszírozás területén. Az utóbb említett pénzügyintézetnél Kecskeméten fiókvezetővé, majd a bank régióigazgatójává is kinevezték. A VOSZ újonnan megválasztott megyei elnöke 2006-ban került kapcsolatba az építőiparral, ekkor

Ésszerű energiafogyasztás az „okos technológia” segítségével

Színes programok felnőtteknek és gyerekeknek a távhőszolgáltatás napján

Nagy érdeklődés mellett zajlott a KECSKEMÉTI TERMOSTAR Hőszolgáltató Kft. hagyományos rendezvénye, amelyet hetedik alkalommal tartottak meg a távhőszolgáltatás napján. A társaság színes programokkal várta a város óvodásait, iskolásait, a felnőtteket pedig érdekes előadásokra hívta a jeles nap alkalmából.

„Okos” megoldások a kecskeméti közszolgáltatásban

A nap egyik kiemelt eseménye volt a Hírös Agórában az „Okos” megoldások a kecskeméti közszolgáltatásban című szakmai fórum, melynek résztvevőit a város vezetésének képviselőjében Gaál József alpolgármester köszöntötte. Egyebek mellett hangsúlyozta az energiatakarékosság és az energia „zöldítésének” fontosságát. Kijelentette: a TERMOSTAR tevékenysége, stratégiája és fejlesztései is bizonyítják, hogy a társaság vezetése is kiemelt figyelmet fordít az energiahatékonyságra, illetve a megújuló energiaforrások elterjedésére. Horváth Attila, a TERMOSTAR Kft. ügyvezető igazgatója az összefogás és együttgondolkodás eredményeire hívta fel a figyelmet.

– A közeljövőben jelentős összegű európai uniós pályázatok jelennek meg az energetikai rendszerek fejlesztése területén. Fontos, hogy a lakosság, az önkormányzat

és a szolgáltatók ezeknek nyertesei lehessenek, így csökkenjen az energiafelhasználás, ezzel együtt pedig a levegő szennyezettsége. Erre a lehetőségre kívánjuk felhívni a figyelmet a „Lépj zöldet” szlogennel. Tudjuk, hogy nem elég lépni, az irány és a sebesség is fontos. Ezért jött létre a négyoldalú együttműködés a Kecskeméti Társasház-közösségek Érdekvédelmi Egyesülete, Kecskemét önkormányzata, a Kecskeméti Városfejlesztő Kft. és a TERMOSTAR között.

A fórumon elhangzott: az okostelefon, az okostévé után itt az okos város, az okos közszolgáltatás is. Az „okos mérőeszközök” segítségével egyszerűsödik a fogyasztásmérők kiolvasása, kontrollálhatóbbá válik az energiaelosztás. A tényadatokon alapuló fogyasztás szerint kiállított számlák a fogyasztók elégedettségét is javíthatják. Végül, de nem utolsó sorban az „okos



technológia” segítségével a fogyasztók magatartása ösztönzően hat az ésszerűbb energiafogyasztásra.

A TERMOSTAR Kft. életében is megjelent az „okos rendszer”. Ennek jegyében szervezték a szakmai fórumot. Az „okos” megoldásokat a LORDOK Társasház példáján keresztül mutatták be, mely mintaként szolgálhat a lakóközösségek jövőben tervezett korszerűsítési programjaihoz. A fórumon előadást tartottak a kecskeméti mintaprojekt résztvevői: Kurdi Viktor, a BÁCSVÍZ Zrt. elnök-vezérigazgatója, Pék Gáspár, a TERMOSTAR Kft. főmérnöke, dr. Mészáros Antal, a 95 lakásos főtéri társasház közös képviselője és Tófalvi György, a Techem Kft. ügyvezető igazgatója.





Kézműves foglalkozások és nyílt nap a távhő világában



A konferenciával egy időben az Agóra kamaratermében foglalkozásokat tartottak a gyerekeknek. „Erdei kalandok” címmel, fákkal, erdőkkel kapcsolatos játékra hívták őket a KEFAG Zrt. szakemberei. Az apróságok az Ifjúsági Otthon vezetésével kézműveskedhettek. Bemutatókat is tartottak: a planetárium segítségével interaktív csillagászati játszóház várta az érdeklődőket, és egy új sportágat is megismerhettek a SPORT POHA-RAK világverseny kecskeméti résztvevőivel.

34 kecskeméti óvodai csoport jelentkezett a TERMOSTAR Kft. színező versenyére. A kicsik alkotásai díszítették a Hírös Agóra kamaratermét. A kiállításon megtekinthették az érdeklődők a II. Rákóczi Ferenc és a Szent Imre általános iskola diákjainak pályaműveit

is, amelyek a holnap energiaforrásairól és a jövő fűtési rendszeréről meséltek. Amíg a kulturális központban az „okos” megoldásokról és a jövő energiájáról tartottak előadást, addig a TERMOSTAR Akadémia körüli fűtőművében nyílt napot, üzemlátogatást tartottak.

Ennek keretében gyerekek és felnőttek tehettek egy „túrát” a távhő világában. Akik valamilyen módon részt vettek a programokon, biztosan megérintette őket, hogy mekkora érték a tiszta levegő és a zöldellő parkok, utcák, terek látványa, amelyben a távfűtőknek óriási szerepük van. A szolgáltatókon túl azonban a kicsiknek és nagyoknak egyenként is megvan a felelőssége azért, hogy szűkebb és tágabb környezetünk egyre tisztább és élhetőbb legyen.



Szakiskolás és szakközépiskolás tanulók nyári gyakorlata



A tavaly július 1-jén életbe lépett kamara-i garanciavállalás rendszere elősegíti, hogy a tanulók minél hamarabb vállalati környezetben sajátítsák el a választott szakképesítést. A tanulóképzés nyári feladataival kapcsolatban tájékoztatta lapunkat Gibárszki Sándorné, a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara vezető szakképzési tanácsadója.

A 9. évfolyamon, a sikeres szintvizsgát követően a tanulószerveződést lehetőleg minden év május 31-ig kell megkötöni. Amennyiben biztosított a megfelelő képzőhely, és így tanulószerveződés köthető, a tanuló gyakorlati képzése a szakiskola 9. évfolyamának összefüggő szakmai gyakorlatától kezdődően (június 16-tól) kizárólag tanulószerveződés keretében szervezhető meg. Ha a gazdasági kamara igazolást ad ki az iskola számára

arról, hogy részéről nem biztosított a megfelelő képzőhely, akkor a szakképző iskola gondoskodik a tanuló gyakorlati képzéséről. A tanuló az összefüggő szakmai gyakorlat időpontjától egészen a képzési idő végéig tanulószerveződéssel tölti gyakorlatát. Az összefüggő gyakorlat időtartama (ágazati) szakközépiskolai tanulóra a 9. évfolyamot követően 70 óra (2 hét), a 10. évfolyamot követően 105 óra (3 hét), a 11. évfolyamot követően 140 óra (4 hét), a 13-os szakközépiskolai tanulóra 160 óra (4 hét), illetve a 9-es szakiskolai tanulóra 140 óra (4 hét). A nyári gyakorlat időpontjának meghatározásakor figyelembe kell venni a nyári szünet kiadását, és lehetőséget kell biztosítani a tanulónak a hiányzásai pótlására vagy az esetleges javítóvizsgák letételére is. A tanulót azokban a tanévekben, amelyekben a 19. életévét még nem tölti be, legalább 35 munkanap, 19 éves kor felett legalább 30 munkanap pihenőnap illeti meg. Ha a tanuló a nyári gyakorlat kötelező óraszámát is teljesítette, ezen kívüli napokon a nyári szabadságát tölti, kivéve, ha hiányzásait pótolja. A tanulót a szabadsága idején is

megilleti a pénzbeli juttatás, és a gazdálkodó is jogosult a szakképzési normatívára. Ágazati szakközépiskolai képzésben, ha iskolán kívüli képzőhelyen töltik összefüggő szakmai gyakorlatukat a tanulók, a szakközépiskola és a gyakorlati képzést biztosító szervezet együttműködési megállapodást kötnek a gyakorlati képzésre. Az együttműködési megállapodás alapján részt vevő tanulónak 21.645 Ft havi pénzbeli juttatást kell fizetni, minden megkezdett hét után 5.411 Ft-ot. Ezzel együtt a gazdálkodó az éves és havi bruttó kötelezettségét csökkentheti. Az együttműködési megállapodással gyakorlati oktatáson résztvevő tanulót NEM kell bejelenteni az OEP és a NAV felé. Nem kell fizetni utána egészségbiztosítási járulékot és nyugdíjjárulékot sem. (Tehát a bruttó összeg ugyanannyi, mint a nettó.) A gazdálkodó szervezet a gyakorlat idejére köteles kedvezményes étkeztetést biztosítani. A foglalkozási naplót a nyári időszakban is vezetni kell. További információk a www.bkmkik.hu honlapon olvashatóak, egyéni tájékoztatást a kamara munkatársai adnak a 76/501-500-as telefonszámon.



Belépni a digitalizáció világába

A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara (MKIK) a kkv-k informatikai hátterének korszerűsítése érdekében – kormányzati támogatással – új, országos projektet indított az elmúlt év végén. Ennek céljairól, részleteiről Koleszár Péterrel, a Modern Vállalkozások Programja – Vállalkozz digitálisan! projekt szakmaivezető-helyettesével beszélgettünk.

– Egy országos méretű, informatikához kapcsolódó szemléletformáló projekt indult el novembertől. A GINOP 3.2.1. azonosítóval ellátott projekt hivatalos neve „Infokommunikációs motivációs, szemléletformáló és kompetenciafejlesztő program kkv-knak”, azonban a beszédesebb Modern Vállalkozások Programja – Vállalkozz Digitálisan! nevet használjuk.

– A közel 2 éves időtartamú program vidéki vállalkozások számára nyújt segítséget, azonban érdemes a projekt hátteréről, az indokoltságát jelentő okokról beszélnünk először.

– Sorra jelennek meg azok a kimutatások, amelyek azt támasztják alá, hogy a hazai kkv-k – a mikrovállalkozásokat is beleértve – jelentős lemaradásban vannak a digitális eszközök használatában az európai versenytársaikkal szemben. Ez a hátrány hosszú távon piacvesztést eredményez a magyar cégek számára. Egyre több országban kormányzati szinten különböző ösztönzők segítségével igyekeznek segíteni a vállalkozások digitalizációját vagy digitalizációjának korszerűsítését, erre törekszik ez a kormányzati támogatással létrehozott program is.

– Mit kell értenünk ez alatt?

– Olyan fizikai eszközök, szoftverek vagy módszerek meghonosítását egy cég életében, amely kiváltja a hagyományos papíralapú feladatvégzést vagy a meglévő – korszerűt-

lenné vált – informatikai megoldások cseréjét eredményezi.

– Tehát a projektben ilyen eszközökre lehet pályázni?

– Nem, ez a leggyakoribb félreértés a programunkkal kapcsolatban. A feladatunk, hogy olyan szemléletformáló tevékenységet végezzünk, amely eredményeként a kkv-k megszabadulnak az infokommunikációs eszközökkel szembeni fenntartásaiktól, megismerkedhessenek mások sikertörténeteivel és meggyőződhetnek arról, hogy a vállalkozás életében a korszerű eszközök bevezetése a gazdaságosabb működésüket szolgálja. Továbbá segítséget kapjanak azzal kapcsolatban, hogy milyen pályázati források segítségével tudnak elindulni a fejlődés irányába.

– Tudna erre példát mondani?

– Egy kisvállalat esetében az internetes jelenlét elkerülhetetlen. Egy bútorasztalos, aki a referenciáit nem tudja megmutatni az interneten, az saját magától veszi el az időt az üzletet nem hozó szükségtelen helyszínfelmérésekkel, árajánlatkészítésekkel. Amennyiben a megrendelő a referenciákat az interneten megtekintve látja, hogy az adott minőség/ár nem az ő elképzeléseihez igazodik, nem fogja terhelni a vállalkozást árajánlatkérésekkel.

– Egy nagyobb üzem esetében mi lehet egy ilyen korszerűsítés?

– A cégek fejlődési pályáját gyakran nem

követi az infokommunikációs módszerek bevezetése. Egy egyszerűbb termelésirányítási rendszer bevezetésével is jelentős hatékonyság érhető el, és ez a további növekedés előtt nyithatja meg az utat.

– Mit nyújt a projekt a cégeknek?

– A programunknak számos pillére van. Az országban összesen 29 fős tanácsadói hálózat tagjai segítenek a vállalkozásoknak eligazodni abban, hogy milyen eszközökkel vagy módszerrel érhetnek el nagyobb hatékonyságot. A második pillér egy olyan, 127 állomásból álló rendezvénysorozat, amely járási szinten is elérhető lesz a vállalkozások számára. Itt az előadásokon kívül az egyes területek szakértőivel is találkozhatnak, konzultálhatnak a cégek. Harmadikként kiemelném azt az ingyenesen elérhető tudástárat, amely a programunkhoz csatlakozó vállalkozások számára lesz elérhető. Azonban a leginkább számszerűsíthető eredménye annak a szállítói partnerhálózatnak lesz, amely segítségével kedvezményes ajánlatokhoz, beszerzési lehetőségekhez juthatnak a vidéki kkv-k.

– Mi azon cégek teendője, amelyek részt szándékoznak venni a programban?

– A területi kamarák épületében irodával rendelkező tanácsadókkal szükséges felvenniük a kapcsolatot, akik a további lépésekről tájékoztatást nyújtanak. Bács-Kiskun megyében tanácsadó kollégáimat, Ballai Mátét és Papp Zoltánt kell keresni.

A júniustól induló rendezvényeket igyekezzünk számos csatornán meghirdetni és tájékoztatni az érdeklődőket. Várjuk a cégek érdeklődését, munkatársaink készséggel segítik őket abban, hogy beléphessenek a digitális világba.

INFORMÁCIÓS NAP INFORMATIKAI KIÁLLÍTÁS

Bács-Kiskun Megyei
Kereskedelmi és
Iparkamara
Kecskemét, Árpád krt. 4.
2016. június 16., 9 óra
Részletek:
www.vallalkozzdigitalisan.hu

Bács-Kiskun Megyei IKT tanácsadók



Ballai Máté
+3620/5822-464
ballai.mate@
ginop-mkik.hu



Papp Zoltán
+3620/4433-520
papp.zoltan@
ginop-mkik.hu

Projekt azonosítója: GINOP-3.2.1-15-2015-00001

Konzorciumi tagok: Magyar Kereskedelmi és Iparkamara (konzorciumvezető),
Informatika a Társadalomért Egyesület, Kormányzati Informatikai
Fejlesztési Ügynökség



A térség kincseit tárják elénk

Az összefogásra, az önkormányzatok és a vállalkozások partnerségére épül a nonprofit céllal működő Aranyhomok Kistérségfejlesztési Egyesület, amely több mint másfél évtizede tárja fel a térség kincseit a nagyközönség számára. Rendezvényeik erőssége éppen az általuk összefogott termelők, hagyományos értékeket képviselő vállalkozók sokoldalúságában, különlegességében rejlik. Ettől vált sikeressé a Helyi Termék Ünnep, a Hírös Hét Fesztivál Térségi Kertészeti és Élelmiszeripari Kiállítása és ezért kuriózum a Tojásfesztivál is. Az egyesület küldetéséről és az idei terveikről a munkaszervezetet 17 éve vezető Hamzané Lakó Judit titkárral beszélgettünk.

– Egyesületünk 1999-ben jött létre Kecskemét és a környékbeli települések önkormányzatainak közös akaratából azzal a céllal, hogy összeállítsuk a vidékfejlesztési programokat, sikeres pályázati munkát folytassunk, valamint hagyományörző, gasztronómiai rendezvényeket szervezzünk. Egy olyan fórumot kívántunk létrehozni, amelyen rendszeresen találkozhatnak a környék polgármesterei, együttesen határozhatják meg a térség fejlesztési irányait, az együttműködés fő feladatait. Húsz önkormányzat alkotja az egyesületet, taggyűléseinken a polgármesterek képviselik az önkormányzatokat, így a kapcsolatok építésére is van lehetőség. A

térségi identitás kialakítása, a hatékony marketing munka tekintetében is fontos szerepe van a szervezetnek, amely arra hivatott, hogy összehangolja a vidék és a nagyváros működését. Fontos célunk, hogy a kis települések lakói is elérhessék Kecskemét szolgáltatásait, ugyanakkor a város is élvezhesse a vidékben rejlő adottságokat. Ez a kölcsönösség ugyanis a fenntartható működés kulcsa. Bács-Kiskun megye 1/5-ét, népességének 1/3-át fedi le ez a térség. Ebből 110 ezren élnek Kecskeméten, 65 ezren pedig a környéken. A kistépülések korábban zömében Kecskemét város pusztái voltak, szervesen együtt éltek, és most is szoros szálakkal kötődnek hozzá. Egyesüle-

tünk kapcsként szolgál, hogy ez a kapcsolat újra szorosabbá váljon. Fontosnak tartjuk, hogy az itt élő idős generáció átadja tudását, hagyományait a jövő nemzedékének, hiszen a fejlődés csak biztos alapokon képzelhető el. Éppen ezért minden rendezvényünk alapja, hogy a hagyományos tevékenységeket újszerű tartalommal töltsük meg.

– Milyen rendezvényekre készülnek az idei évben?

– 2013 óta gondoskodunk arról a Háztáját az asztalra! program elindításával, hogy a kecskemétiak számára is elérhetőek legyenek a térség termelőinek minőségi termékei. Rendkívül népszerű a csütörtökönként délután a városháza előtt rendezett piacunk, ebből nőtte ki magát ki a Helyi Termék Ünnep.

– Az ideji Helyi Termék Ünnep nagyon népszerű volt. Hogyan értékelné szervezőként a programsorozatot?

– Úgy gondolom, hogy az eddigi legsikeresebb rendezvényt zártuk az idén. A IV. Helyi Termék Ünnep néven regisztrált gasztronómiai esemény méltán érdemelte ki a Magyar Fesztivál Szövetség és a Magyar Turizmus Zrt. közös szakmai értékelése alapján a

Gasztróélmények Éve 2016. ajánlását. A hagyományokhoz híven tanyai termékek, kézműves portékák bemutatása-vására várta az érdeklődőket Kecskemét főterén. Sokszínű hagyományörző programok színesítették a kétnapos rendezvényt. Mintegy 10 település 25 kulturális csoportja mutatkozott be a Nagytemplom mellé felállított színpadon. A látogatók szívesen vettek részt a játékos műsorokban, de a szombati táncház is fergeteges hangulatúra sikeredett. A Helyi Termék Ünnep természetesen elsősorban a térség termelőiről szólt. 57 kiállító asztaláról válogathattak a látogatók a termelők, kézművesek portékáiból. Rendkívül sikeresek voltak kísérő rendezvényeink is. Kiemelt programként a Bács-Kiskun Megyei Értéktár is bemutatkozott, kapcsolódva a Helyi Termék Ünnephez a Nemzeti Művelődési Intézet Bács-Kiskun Megyei Irodájának szervezésében.

– Tavaly újdonságként jelent meg Kecskemét fesztiváli palettáján az Országos Tojás Sokadalom. Lesz-e a folytatás az idén?

– A közönség és a szakma is nagy örömmel fogadta a tavalyi Tojásfesztivált, így természetesen újra megrendezzük. Kilenc évig Siófok adott otthont ennek a programsorozatnak, a Baromfi Termék Tanács, a Magyar Tojó-hibrid-tenyésztők és annak tagszövetsége, a Tojástermelők Szövetsége, valamint a Hírös Tojás azért döntött Kecskemét mellett, mert az ország tojástermelésének negyedét a kecskeméti térség adja. Tavaly az időjárás nem volt kegyes hozzánk, ezért idén szeptember helyett a vakáció első hétvégéjén, azaz június 17-től 19-ig rendezzük meg a Tojás Sokadalmat. A rendezvény elsődleges célja a tojásfogyasztás népszerűsítése, de a tojáshoz kapcsolódó kulturális hagyományok bemutatására is nagy hangsúlyt fektetünk. Emellett főszerepet kap a fesztiválon a gasztronómia, minden olyan étel helyet kap, ami tojásból készül. Most is tervezünk főzőshow-kat, ennek lebonyolítására Bede Róbert mesterszakkácsot kértük fel. A tojásos finomságok

mellett terítékre kerül a tanyasi turizmus is, de a Kereki Tojásfutam győzteseként tojáskirályt és tojásherceget is választunk az idén. Tavaly Tojás Művészeti Kiállítást rendeztünk az egykori Liberté kávéházban, idén azonban ezt továbbfejlesztve, a város múzeumainak bevonásával igazi kulturális kalandozást kínálunk a vendégeknek a Múzeumi Tojáskörút által. Pecsétygyűjtő füzetrel és gazdag nyereményekkel ösztönözzük majd őket, hogy keressenek fel minden állomást, lesznek játékok, kvízkérdések értékes ajándékokkal. Népszenevel, bábelőadásokkal, humoros, operett- és musicalműsorokkal és több különleges sztárfellépővel is megajándékozunk a fesztiváli közönséget. Színpadunkon a kecskeméti könyűzenei élet kiemelkedő szereplőinek adunk helyet, Dokk Party zenekar, Kilele Swing Cats, AfroDZAQM, szombaton a Madarak zenekar tart utcabált, valamint a vasárnap Rúzsza Magdi szórakoztatja a nagydírműt.

– Régóta vesz részt az egyesület a Híres Hét Fesztivál szervezésében.

– 19. alkalommal rendezzük meg a térségi kiállítást, eddigi munkánk elismeréseként az idei évtől társszervezői lettünk ennek a nagy múltú rendezvénysorozatnak. Így idén a fesztivál fő szakmai programja leszünk, a fő helyszínen kapunk helyet. Minden eddiginél gazdagabb programkínálattal, versenyekkel, gasztronómiai és kézműves bemutatókkal, szakmai fórumokkal várjuk majd az érdeklődőket.

– Az egyesület hozta létre az Aranyhomok Portéka elnevezést. Mire számíthatunk, ha ilyen névvel ellátott termékekkel találkozunk?

– Ez a magas minőséget képviselő helyi termékek védjegye, amely garantálja, hogy hagyományos kézműves technikával készültek Kecskemét és térségének kincseiből. Így ezek a matricák biztonságot jelentenek a vásárlóknak akkor is, ha saját asztalukra szánják, és bátran merem ajánlani ajándékolni az ide érkező vendégeknek is. Számos cég vásárol ilyen különleges meglepetést partnereinek, hisz ezek a portékát reprezentálják a térség értékeit. A csütörtöki főtéri piacon kívül ezek a termékek megvásárolhatóak a piaci ABC-ben kialakított kis termelői boltunkban, de hamarosan turisztikai csomópontokon, hotelekben, különböző szolgáltató helyeken is forgalmazni fogjuk ezeket. Így a belföldi és külföldi vendégek is elvihetnek magukkal innen egy-egy üvegnyi finomságot a térség kincseiből.

További részletek: www.aranyhomok.hu



Autósiskolától a felnőttképző központig

Beszélgetés Füredi Andrással, a Füredi Képző Központ vezetőjével

Amikor valaki azt mondja, hogy „a Füredi”, a Kecskeméten és környékén élőknek közel két évtizede működő, megbízható autósiskola jut eszébe. És, tegyük hozzá, fordítva is igaz. Az autósiskola szóról városunkban nagyon sok embernek „a Füredi” jut eszébe. De egyre többen vannak azok, akiknek még ennél is több: egy intézmény, ahol felnőtteket oktatnak és képeznek át, hogy új szakmájukkal bármikor megfeleljenek a munkaerőpiac változó igényeinek. A cég vezetőjével, Füredi Andrással beszélgettünk arról, hogyan tartható féken a lendület. Ha egyáltalán féken kell tartani...

– Hogyan lesz egy piacvezető autósiskolából meghatározó felnőttoktatási központ?

– Mint minden autósiskolában nálunk is a kategóriás képzés volt az alap, majd ezeket bővítettük az idők folyamán szaktanfolyami képzésekkel, mint a GKI, az ADR, a taxivezető-képzés, fuvarozó, autóbusz szakmai irányító képzések. Azt vallom, hogy a fejlődéshez mindig szükség van motivációra. Az én motivációm pedig a 2000-es évek elején az volt, hogy megpróbáltam egy olyan céget építeni, amelyik képes több lábon állni. Ez a pillanat akkor következett be, amikor akkreditálni kellett magunkat. Arra gondoltam, ha már elindítjuk ezt az akkreditációs folyamatot, mely a felnőttképzéssel megegyező, miért ne próbálkozhatnánk meg azzal is? Hosszú út volt, de 2005-től már elindultak



az OKJ-s gépkezelő tanfolyamok, és egyre bővült a képzéseink száma.

– Mi határozta meg a következő lépés, a fejlesztés irányát?

– Alapvetően a piac, a felmerülő igényekre való reagálás. Lehet, hogy furán hangzik, de a ráérzés sokat segített. Az egymásra épülő folyamatokat figyeltem. Az én dolgom az, hogy felmérjem az igényeket, megteremtsem ezek alapjait, és megadjam a kellő motivációt a leendő tanulóknak számára.

– Beállt tehát a rendszer?

– A rendszer működik, de soha nincs megállás, mindig szükség van motivációra és fejlődésre. A felnőttképzésben egyértelmű

folyamatokat kell figyelni, de a gépjárművezető-képzésben is mindig az újírtásra kell törekedni. Ilyen például annak a GPS-alapú szoftvernek a fejlesztése, melynek segítségével időben és térben nyomon követhető az oktató és a hallgató, így nálunk a tanuló csak annyit fizet, amennyit ténylegesen vezet. De vannak mobil szimulátoraink, melyekkel kitelepülünk, és van vezetéstechnikai pályánk is. Ezek pedig nem azért vannak, hogy az emberek lássák, hogy vagyunk. Sokkal inkább azért, mert azt szeretnénk elérni, hogy mindenki tudatosan és biztonságosan közlekedjen az utakon. Hiszen ez mindannyiunk közös érdeke.



Füredi felnőttképzés – a munkáltatók igényeihez igazodva

A cég autósiskolaként lett Kecskeméten piacvezető, majd a folyamatos fejlesztéseknek köszönhetően ma már a térség egyik legmeghatározóbb felnőttképző intézményévé vált. Bálint Istvánnal, a Füredi Képző Központ felnőttképzési igazgatójával beszélgettünk munkáltatókról, munkavállalókról, piaci igényekről és arról, hogyan lehet ezeknek megfelelni egy folyamatosan változó világban.

– A munkaadó vagy a munkaerő a fő célcsoport?

– A munkaadó. Ha ő fejleszt, azt nekünk tudnunk, segítenünk, támogatnunk kell. A munkaadó szabja meg, hogy neki mire van szüksége. Tehát, ha mi ismerjük a térség munkaadóinak az igényeit és azt ki tudjuk elégíteni, akkor mi meg tudunk maradni a piacon. Piacépes munkaerőt képzünk, amire a munkáltatóknak szüksége van. A kapcsolatainkon keresztül lekövetjük az igények alakulását, és ezeknek próbálunk megfelelni.

– Ha látják az igényeket, fejlesztenek?

– Ami eredményt hozhat, azt mindenképp. Van 36 képzési programunk. De ha arra van szükség, ami még nincs a kínálatunkban, lesz egy harminchetedik vagy negyvenedik. A szándék megvan bennünk a fejlődésre. Nem csak mi várjuk, hogy mások alakuljanak, fontos, hogy mi magunk is igazodjunk a kihívásokhoz.

– Mi okozza a legnagyobb fejtörést?

– Nagy kihívás, hogy a cégek munkatársait hogyan tudjuk úgy képezni, hogy minél kevésbé essenek ki a munkából az oktatás során, de megkapják azt a tudást, ismeretet, ami szükséges ahhoz, hogy új munkakörüket vagy új feladatukat el tudják látni. Keressük a lehetőségeket, megoldásokat, technikákat, melyek segítenek abban, hogy a napi nyolcórás munkaidejéből minél kevesebb időre vegyük ki a munkavállalót. A céghez megyünk oktatni, vizsgázni, távoktatásban képzünk, vagy munkaidő után, hétvégén biztosítjuk a képzéseket. Többek között ezt a rugalmasságot is nyújtjuk. Persze ennek feltétele, hogy megfelelő legyen a létszám.

– Kecskemét a fő működési területük?

– Képzéseink 10-15%-a zajlik Kecskeméten kívül. Pályázunk is profilunknak megfelelő területekre. Egész Bács-Kiskun megyében dolgozunk, Baján is tartottunk OKJ-s tanfolyamot, de tavalyelőtt például Győrben is tartottunk képzést. Fontos, hogy a pályázati forrás csak kiegészítő kell, hogy legyen. Hosszú távon akkor vagyunk életképesek, ha pályázatok nélkül is fenn tudjuk tartani magunkat. A felnőttképzésnek van létjogosultsága, nekünk pedig keres-

ni kell azokat a rövidebb, hosszabb ideje betöltetlen pozíciókat, felmerülő igényeket, szükségletet, amire nekünk rá kell mozdulnunk képzéseinkben.

– Hiányzik a szakképzett munkaerő?

– A hiányzó munkaerő egy része nem is feltétlenül a szakképzett dolgozó. Itt a Mercedes és beszállítói kapcsán elég sok a betanított munka. A regisztrációban lévő emberek 42-43%-a általános iskolai végzettségű, vagy még azzal se rendelkezik, és van 23%, aki gimnáziumi végzettséggel rendelkezik, ami viszont nem szakmai végzettség. Ha ezt a kettőt összeadom, a nyilvántartásban levők kétharmadáról azt kell mondjuk, hogy nincs szakmája. Ezen emberek vagy keresnek egy szakmát, amit a térség munkaerőpiaca kíván, vagy ha nem szakmát, akkor egy olyan tevékenységet tanulnak be, amelyre szükség van egy gyártósoron vagy a beszállító cégeknél.

– Mi kell az elhelyezkedéshez?

– Aki ma munkát szeretne kapni, annak tudomásul kell vennie, hogy vagy piacépes szakmával rendelkezik, vagy pedig tanulni, fejleszteni kell magát egy adott munkakör betöltéséhez. Ehhez tudunk mi sokat hozzátenni azzal, hogy egyrészt segítünk az

eligazodásban: mit válasszon, mit tanuljon, mit lenne érdemes fejleszteni, másrészt, ha tudjuk, ezt a tudást meg is adjuk nekik.

– Hogyan, milyen eszközökkel lehet átterelni az elsődleges munkaerőpiacra a tartós munkanélkülieket?

– Ezeket az embereket meg kell tanítani tanulni. Alkalmassá kell tenni arra, hogy befogadják az információt, az ismeretet, a tudást. Ez tanácsadással, trenírozással, egyéni és csoportos formában történik. És ez nagy befektetés, de szükség van szakemberekre, hogy a gödörből kihozzuk őket. Az oktatás, képzés mellett abban is segítünk, hogy egy cégnek felmérjük a szükségleteit. Milyen munkaerőre, milyen tudású, felkészültségű, képességű emberekre van szükség.

– Mennyire követhető a kiképzett emberek útja? Jellemző, hogy a szakma megszerzése után másik céghez vagy külföldre távoznak?

– Gyakran előfordul, hogy a cég kiképzí az embereit, betanulnak nála, aztán egy idő múlva elindulnak, vagy az országhatáron belül vagy kívül helyezkednek el. Ez leginkább a hiányszakmákra igaz. Húsznál is több ilyen van most a megyében. Nagy az elszívó erő, ennek mértéke érezhető. Egyrészt a cégek bővítene, fejlesztenek, másrészt újabb befektetők jönnek, mely által újabb munkaerő-szükséglet áll fenn. És akkor a mi képző központunk segít felmérni az igényeket, megtenni a szükséges lépéseket, és kiképezni számukra a megfelelő minőségű és mennyiségű munkaerőt.



A jó szó is a gyógyítás része

A mi ízlésünk roppant egyszerű: mindenből beérjük a legjobbal – idézi dr. Pongrácz József Oscar Wilde-ot, amikor arról kérdezzük, milyennek álmoták meg a Bagoly Egészségházat a '90-es évek elején. Hogyan kapcsolódott be a család a munkába? S milyen irányba fejlődhet tovább a központ? – erről is beszélgettünk Pongrácz doktorral, akinek végre nekiszegeztük a nagy kérdést, mi volt előbb: az egészségház vagy a baglyok?

– Az egészségház! – tesz pontot a két évtizedes vita végére dr. Pongrácz József házi gyermekorvos, az egészségközpont tulajdonosa. – Azért vagyunk itt, mert a '90-es évek elején az önkormányzat kiírt egy pályázatot az egészségügyileg kevésbé ellátott körzetek fejlesztésére. A pályázatnak köszönhetően épülhetett meg a főépület, és nyithattuk meg az egészségházat 1994. február 1-jén két felnőtt háziorvosi, két házi gyermekorvosi, egy fogászati, valamint magánrendelésként működő szakrendelésekkel – akkor még az épület földszinti részén.

– Mikor repültek az első baglyok?

– Amikor az emeletet is „lakhatóvá” tettük, megmutattam Horváth Marinak (Horváth Mária animációs filmrendező – a szerk.) az új épületrészt. A folyosó végén volt egy nagy gerenda. „Pongikám, ez nagyon csúnya. Ide hiányzik még valami!” – mondta Mari, én pedig biztattam, hogy találja ki, mit tegyünk oda. Így készült el a két nagy papírmásé bagoly, amelyek ma is láthatók az épületben. Ezzel szinte egy időben a feleségem (dr. Greminger Márta gyermekorvos – a szerk.) hozott Brüsszelből egy csipke baglyot. Velük kezdődött. A többi berepült magától.

– A Bagoly volt Kecskeméten az első magánkézben lévő egészségház. Mi volt a víziójuk? Milyen egészségközpontot álmotak meg?

– Pályakezdő korom óta biztos voltam benne, hogy az orvosoknak csapatban kell dolgozniuk. Minél többen tudunk együttműködni, annál jobb ellátást nyújthatunk. Ezt hívják definitív, vagyis befejezett ellátásnak: a gyógykezelés a beteg gyógyulásával zárul, és nem a szakrendelésre való tovább-



küldéssel. Alapító társaimmal, dr. Benedek Magdolna fogszakorvossal és dr. Faragó Katalin háziorvossal, azt a célt tűztük ki, hogy a Bagolyban a kórházi ápoláson kívül lehetőleg minden egy helyen hozzáférhető legyen. Oscar Wilde-ot idézve: a mi ízlésünk roppant egyszerű volt, mindenből beértük a legjobbal. De a vízióknak legalább ilyen fontos része volt, hogy nálunk a szaktudás mellett a jó szó is legyen a gyógyítás része. Ne csak a betegséget gyógyítsuk, hanem a beteggel foglalkozzunk.

– Mikor vált világossá, hogy ezt a hivataltos kórházi struktúrán kívül fogja tenni?

– Sok ilyen élményem volt. Például egy cisztás fibrózisos kislány... sosem felejttem el. Medikusok voltunk, és a főorvos meg akarta mutatni a különleges esetet. Betódultunk egy nyolcágas kórterembe, ahol az utolsó ágyon feküdt a kislány. Ránk nézett, majd befordult a fal felé, de a karját hátranyújtotta, és egyenesen odadugta az orrunk elé. Pontosan tudta, hogy nem ő érdekel bennünket, hanem a betegsége. Aminek a tünete ott volt a kezén... A másik ilyen meghatározó emlék a húgom kislányának esete. Tüdőgyulladásal került be az osztályra, súlyos állapotban. A főorvos be akarta csövezni a mellkasát. Kértem, hogy ne tegye. Várjunk egy kicsit. De másnapra még rosszabbul lett. Nem értettem, hiszen jó gyógyszereket kapott. Aztán rájöttem, hogy a fények és a zajok miatt a gyerek nem tudott

pihenni. Tehát amennyit javítottunk az állapotán a megfelelő gyógyszerekkel, annyit – vagy még többet – rontottunk a körülményekkel. Attól kezdve, ha csak tehettem, kivittem magammal az orvosi szobába, május elsején meg hazaloptam a leninvárosi albérletembe. Látványos javulás következett be: öt nappal később hazaengedhettük a húgomhoz.

– Meg sem próbálkozt az azzal, hogy belülről reformálja meg a rendszert?

– Volt néhány akció... Egyszer például kitaláltam, hogy a főiskolások eljáráshatnának mesélni, énekelni azokhoz a gyerekeinkhez, akik hónapokat töltenek a kórházban, távol a szüleiktől. Elmentem a főiskolára, ahol azt mondták, hogy talán a KISZ-en keresztül megoldható. Így léptem be a KISZ-be... Végül sikerült: a lányok szívesen jöttek, a gyerekek meg örültek. Az egyetlen gond az volt, hogy az osztályon orr-száj maszkot kellett viselni. Mesélni még csak-csak lehetett benne, de énekelni, pláne fuvalázni? Úgyhogy a lányok a nyakukba kötötték a maszkot, amit aztán meglátott az osztályvezető főorvos, és irgalmatlanul leszidott mindenkit. Engem nem viselt meg különösebben, de a főiskolások nem jöttek többet.

– Végül szakítás lett belőle.

– Tóth György főorvos nem akart elengedni. Kénytelen voltam felmondani. Ő meg ráírta a felmondásomra: „Nem értek vele egyet!”

– **Az elmúlt 22 év tapasztalatának birtokában újra belevágná a Bagoly létrehozásába?**

– Persze! Ez akkoriban sem racionális döntés volt, hanem inkább érzelmi. Egyfajta belső igény. Ezzel együtt végigküzdöttük az elmúlt 22 évet. Volt olyan időszak, amikor kéthavonta változtak a ránk vonatkozó szabályozások. De a lellem mélyén ez sem zavart. Tudtam, hogy ha megvan a jó szándék, nem lehet nagyon eltévedni. S bennünket végig jó szándék vezetett.

– **Az eredeti vízióhoz képest ott tart a Bagoly, ahova várta?**

– Előrébb. Nemzetközi oltási központ lettünk. Gyógyszerkutatásokban veszünk részt. Gyógyszertárunk van. Egészségügyi szűrővizsgálatainkat magánszemélyek és cégek széles köre veszi igénybe, és akkor még nem beszéltem arról az ötszáz betegről, akiket naponta látunk el.

– **Van, amin szívesen változtatna?**

– Persze. Nem látványos, viszont lényeges dolgok. Annak idején el kellett döntenünk, hogy milyen típusú egészségházat szeretnénk működtetni. Kevesek számára elérhető luxusrendelőt nem akartunk. Helyette családi hangulatú, sokaknak segítséget nyújtó központ kialakítása lett a cél. De ma már elképzelhetőnek tartom, hogy a családi egészségközpontot megtartva, azzal párhuzamosan exkluzív szolgáltatásokat is nyújtunk. Módosítanék a szakrendelések arányain is, figyelembe véve, hogyan változtak a betegek igényei az elmúlt húsz évben.

– **Hogyan sikerült fenntartani a „Jó szó is legyen a gyógyítás része” morálját, miközben egyre nagyobb lett a ház?**

– Kezdetben könnyű volt, hiszen minden orvost személyesen ismertem. Olyan kollégákat hívtam a Bagolyba, akiknek az értékrendje, szakmai elképzelései összeegyeztethetők voltak az általunk elfogadottakkal.

– **Ezt építette a heti Bagoly-levél is, ami utóbb házi blogként működött?**

– Először csak az idézet volt, amit minden héten kitettem a váróba a hirdetőújságra. Aztán néhányan kérték, hogy küldjem el

nekik e-mail-ben. Írtam mellé pár sort, aztán még néhányat, és egyre hosszabbak lettek a levelek. Ezzel párhuzamosan lett hosszabb a címlista is. De a kérdésre visszatérve, egyre nehezebb volt fenntartani ezt a hozzáállást. Előfordult, hogy ez gondot is okozott.

– **Az ilyen eseteknek lett következménye?**

– Voltak, akiktől meg kellett válnom.

– **Ugyanakkor a Bagoly időnként menedékként szolgált: segítő kezét nyújtott olyan kollégáknak, akiknek meggyűlt a bajuk például a hivatalos hierarchiával.**

– Mindig szívesen hívtam a Bagolyba rendelni azokat a kollégákat, akiknek az

esni. De kimenni és ott is maradni? Ezt soha nem tudtam megérteni. Én soha nem láttam külföldön olyan dolgokat, amik nekem fontosak. Azok mind itthon vannak.

– **Változhat a helyzet?**

– Az egészségügy Magyarországon a politika foglya. Alapvető, szerkezeti átalakításra lenne szükség. Kérdés, hogy az egészségügyben kialakult helyzet mikor éri el a politikusok ingerküszöbét.

– **Mi magunk is azok közé a szülők közé tartozunk, akik rendszeresen zaklatjuk telefonon este, hétvégén, szabadság alatt különböző „vészhelyzetek” miatt. Nem szenvedte meg a család azt a rengeteg munkát, amit a Bagoly és a praxis jelent?**

– Szerintem nem, mert bár keveset voltam otthon, de amikor hazaértem, akkor számomra csak a gyerekek léteztek. Nagyon hiszek a minőségi időben, és abban nem volt hiány. Az anyáknak sokkal nehezebb, mert rengeteg más dolguk is van otthon. Nekem csak a gyerekek voltak. Kicsi fáradtságot sem éreztem, amikor este hazaértem, és rám vetette magát a négy gyerek. Márti, a feleségem egyszer azt mondta, „Úgy

szeretnék én is a gyereked lenni!” Akkor ezt dicséretnek vettem, de lehet, hogy jobb lett volna, ha annak idején nem a világ legjobb apukája akarok lenni, hanem a világ legjobb férje. Abban mindkettő benne lehetett volna...

– **Ha Péter átvinné a praxist, mi lenne a folytatás? El tudja képzelni, hogy egyik napról a másikra abbahagyja a gyógyítást?**

– A jó pap is mise közben akar meghalni... (nevet) Persze, hogy nem hagynám abba egyik napról a másikra. Továbbra is rendelnék, csak nem ennyit. *Rákász Judit*

Az egészségház megnyitásának dátuma: 1994. február 1.

Betegforgalom: 6-8 ezer páciens/hó
Rendelések: az egészségházban rendelő 55 orvos 34 szakterületet képvisel (közülük 11-en gyereket is ellátnak)
Honlap: www.bagolyegeszsegzhaz.hu



értékrendje, szakmai elképzelései összeegyeztethetők voltak a miénkel.

– **Idővel a család is bekapcsolódott a munkába?**

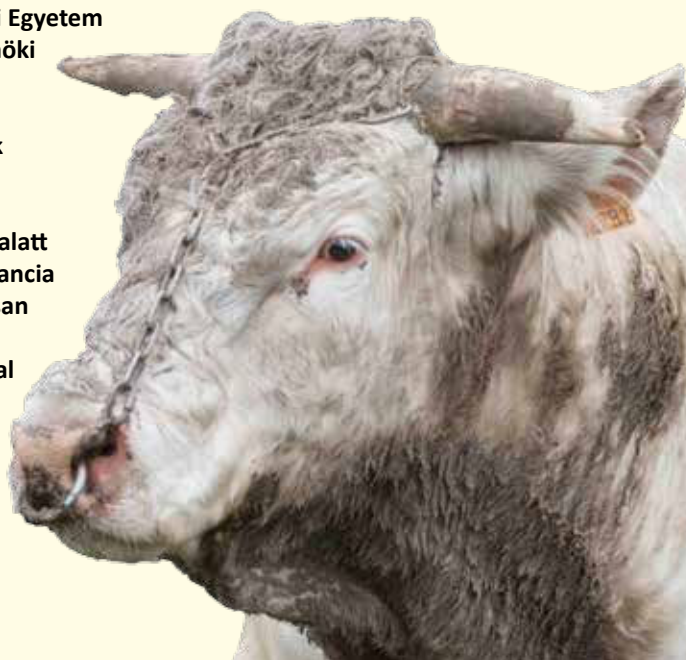
– Régi tervem és célom volt: patrimoniális intézményt szeretnék. Nem volt mindig egyértelmű, hogy sikerül, de soha nem tettem le róla. András jogász lett, Márti képzőművész-tanár, Anna és Péter orvosi egyetemet végeztek. Anna az egyetem után Németországban kezdett dolgozni, azóta is ott él családjával. Péter tavaly végzett az orvosin, és őt is foglalkoztatták a külföldi lehetőségek, de végül úgy döntött, hogy marad. A megyei kórház csecsemő- és gyermekosztályán rezidens. Néha már beszélünk róla, hogy a szakvizsga után átveszi a praxist.

– **Az orvosok elvándorlása a Bagolyban is érezhető volt. Sokáig szinte nem volt fluktuáció, aztán egyszer csak elkezdtek cserélődni a nevek.**

– A jólét kényelmes. Egy ideig jól is tud

A tíz évig érlelt marhafarm

Két fiatal barát, miután végzett a Kaposvári Egyetem állattenyésztőmérnöki karán, elhatározta, hogy megvalósítja álmait. Létrehoztak egy kiváló marhatenyészetet Kisfáiban, és tíz év alatt elérték azt, hogy francia felkérésre hamarosan ők lehetnek a magyarországi Fiatal Charolais Tenyésztők Egyesület megalapítói. Porkert Krisztián mesélt erről a tíz évről és az előttük álló feladatokról.



– A tulajdonostársam, Nagy Pál, aki egyben a legjobb barátom is, 2001-ben vett egy tanyát Kisfáiban. Folyamatosan azon gondolkodtunk, mit kellene vele csinálni. Állattenyésztő mérnökként akkor már hat éve a szarvasmarhák takarmányozásával foglalkoztam, így volt rálátásom erre a piacra. Érzékelhető volt, hogy van mit keresni itt, főleg a húsmarha ágazatban. Az első egy-két év kupeczkodásról szólt. Megvettük a kisborjúkat, szoktattuk őket egy darabig, és ha jött egy vevő, akkor eladtuk, hogy valami kis forgótőke legyen.

– **Mi volt az alapkonceptió?**

– Hogy genetikai állomány és tenyésztés szempontjából is kiemelkedő Charolais tenyészetet hozzunk létre Magyarországon. Mivel nem volt annyi kezdőtőkénk, hogy rögtön ezzel indítsunk, 2006-ban elkezdtünk olyan hús típusú, itthon fellelhető borjakat megvenni, amiről tudtuk, hogy piacképesek. 2008-ban mindketten elnyertük a fiatal agrár pályakezdekők támogatását, és azzal a pénzzel, amit átutaltak, kimentünk Franciaországba. Egyértelmű volt a válasz: nekünk onnan kell behoznunk, ahol ezt az állatot kitenyésztették.

– **Mennyi állatot vettek a kezdőtőkéből?**

– Huszonöt növendék üsőt és hozzá egy

bikát. Ez lett a bázis, ezzel indítottuk el a tenyészetet. A következő évek során még háromszor hoztunk be állatokat, és letettük a törzstenyészet alapjait. Tavaly meg is kaptuk a törzstenyésztői státuszt, így azon kevesek közé tartozunk, akiknek lehetőségük van tenyészbikát, tenyészüszőt előállítani, eladni, ezáltal köztenyésztésbe állítani.

– **Hány Charolais tenyészet van nálunk?**

– Az egyesület ellenőrzése alatt 130-140 körül van. Ebből 120 az aktív, ahol már 20-30 tehén van, vagy annál több, és 11 azok száma, akik törzstenyésztői státusszal rendelkeznek.

– **Az önök tenyészete hol helyezkedik el?**

– Tradicionálisan van egy-két tenyésztőtárs, akik harminc éve kezdték. Náluk a régi magyartarka-, magyarszürke-állományok lettek átkeresztezve, illetve elenyésző számú állatot behoztak Franciaországból, és ezzel a genetikai állománnyal kezdték el a tenyészetet. Nekik már 6-700 anyatehenük van, plusz a szaporulat. Attól, hogy évtizedek óta ezzel foglalkoznak, a piacon meghatározóak, és nevük van. De ha azt nézzük, melyik az a tenyészet, ahol tisztavérű francia genetikát találunk, és azon belül is egy csúcscsínvonalat, akkor jelen pillanatban a mi tenyészetünk ebből messzemenően kiemel-

kedik. Már ott tartunk, hogy európai szinten is kereslet van az állatainkra. Amik most születtek borjak, azok már mind le vannak foglalva.

– **Maguk termelik meg a takarmányt?**

– Természetesen igen. Nagyon odafigyelünk arra, mit etetünk az állatainkkal, hiszen a hús minősége ezen múlik. Mi pedig a legjobbra törekszünk. Vannak elveink, melyekhez ragaszkodunk, és ezek beigazolódni látszanak. Ilyen az is, hogy érdemes figyelembe venni azt az univerzális törvényt, hogy az állat a természetből jön. Önállóan tudja élni az életüket, nem kell, hogy az ember ebbe beleavatkozzon. Az, hogy egy mesterséges környezetbe tettük őket, azzal jár, hogy segítenünk kell őket abban, hogy tudjanak enni, inni. Csak annyi segítséget nyújtunk nekik, amennyit a mesterséges környezetük megkíván.

– **Mekkora területen gazdálkodnak?**

– 2001-ben, amikor Pali megvette a tanyát, egy szociális épület állt rajta és 11 hektár szántó tartozott hozzá. Azon túl, hogy az infrastruktúrát fejlesztettük, a farm körül kezelésünkben lévő legelő ma már mintegy 60 hektár. Összességében 160 hektáron tudunk gazdálkodni, ebből 40 hektár a saját terület, a többi bérlemény.



– Hányan foglalkoznak az állatokkal?

– Az operatív feladatokat, a napi munkavégzést Pali csinálja. Ő itt van az év minden napján. Van egy segítőnk, de most már ott tartunk, hogy keresnünk kell egy ambiciózus telepezetetőt, aki nem igazán alkalmazott, inkább egy partner, aki azonosulni tud céljainkkal. Pali tehát itt munkálkodik, én pedig folyamatosan úton vagyok, a stratégiai feladatokat végzem. A kettőnk gondolkodásmódja, beállítottsága, habitusa alapján így alakult ki a munkamegosztás. Ez képvisel egy olyan szinergiát, ami sokkal többet eredményez, mint amit egyénekenként létre tudtunk volna hozni.

– Tehát ön a felelős a piac felkutatásáért és az értékesítésért. Önöket keresik, vagy önök keresik a vásárlókat?

– Azt valljuk, a piackutatásra és az igények folyamatos feltérképezésére mindig szükség van. Ha valaki megelégszik az adott állapottal, és nem keres új vásárlókat, az egy idő után lehúzhatja a rolót. Az más kérdés, hogy különböző időszakokban milyen marketing- és kereskedelmi stratégiákat választunk, de mindig menni kell az üzlet után. Még akkor is, ha jelen állás szerint tenyésztési oldalról akkora a kereslet, hogy több állatot keresnek, mint amennyit el tudunk adni. Egyre többen ismernek bennünket, tudják, hogy tenyészállataink kiváló génállománnyal rendelkeznek, így már külföldön is egyre több országban vásárolnak tőlünk. Amit még kevesen tudnak, hogy nem csak tenyészállatokkal foglalkozunk.

– Mi az új csodafegyver?

– A marhahús kereskedelmi üzletág. Egy éve kezdtük el, de már öt éve feszül bennünk, hogy erre a piacra is belépjünk. Mert az egészséggel és a minőséggel kapcsolatos szemléletünk, értékrendünk idáig fejlődött. Minőségi ételeket, minőségi alapanyagból. A

húskereskedelem kereskedelmi csatornája az elmúlt 30 évben egyáltalán nem volt felépítve. Előtte működtek a hentesek és a vágóhidak, lehetett jó minőségű húсаруhoz jutni, de a multik beáramlása óta nagyon minimális számban lehet normális minőségű marhahúst kapni. Az, hogy érlelve legyen, steak húsként fogyasztásra alkalmas legyen, az meg a nullához közelít. 2-3 cég van, akik hajlandók arra, hogy 2-3 hétig kihútsék a húst, de hogy valaki 6-8, akár 10 héten keresztül érlelje ezeket a húsokat, ezt csak mi tesszük meg. Jó oldala a dolognak, hogy teljesen szűz piac van, nincs rajta szereplő. Másrészt viszont nem tudják az emberek, hogy ilyen egyáltalán létezik, sőt elérhető. És rólunk sem tudnak semmit, ezért egy nagyon komoly gerillamarketingre van szükség. Nem vagyunk arra képesek anyagilag, hogy óriásplakátokon megjelenjünk, és nem is biztos, hogy ez kell legyen a stratégiánk. Inkább az kell, hogy a különböző csatornákon eljussunk az emberekhez.

– Az út vége az lehet, hogy Michelin-csillagos éttermekben jelennek meg?

– Nem tűztük ki ezt, inkább egy másik szempontból közelíteném meg. Nekünk nem célunk, hogy mindenkinek eladjunk marhahúst. Azoknak szeretnénk értékesíteni, akik azonosulni tudnak azzal az értékrenddel, amit mi képviselünk. Attól kezdve, ha ebbe egy Michelin-csillagos étterem belefér, természetesen ki fogjuk szolgálni. Ha ebbe egy útszéli lacikonyha fér bele, őt fogjuk kiszolgálni. A legfontosabb az, hogy azokhoz az emberekhez, akiknek érték, amit mi csinálunk, ezek a húsook eljussanak.

– A feldolgozás csak tökehúsról vonatkozik?

– A marhahús-kereskedelem minden szegmensét próbáljuk lefedni, így a tökehús (érlelt húsook sütésre, a másik főzésre vagy

hamburgernek) mellett a feldolgozott árukra is nagy hangsúlyt fektetünk. Szalámit és sonkát gyártunk, valamint egy újdonságot dobunk hamarosan piacra. Ez a Beef jerky, a szárított marhahús. Olyan, mint egy snack. Csak a lényeg van benne, egy igazi proteinbomba. Nem csoda, hogy a testépítők is rátaláltak a kínálatunkra.

– Hogyan gyűjtik a tapasztalatokat?

– Járunk kiállításokra, képzésekre, és folyamatosan tartjuk a kapcsolatot a francia Charolais tenyésztőkkel. 2008 óta évi 4-5 alkalommal járunk ki Franciaországba tapasztalatot gyűjteni. A legutóbbi alkalommal, néhány hete hatalmas megtiszteltetés ért bennünket. A Fialat Charolais Tenyésztő Egyesület meghívására részt vettünk az éves évvértékelő közgyűlésükön. Ez azért hatalmas dolog, mert senki más külföldit nem hívtak még erre az eseményre, csak bennünket. ráadásul kiemelt partnerként szerepeltünk. Elmondták, szeretnének továbbra is együttműködni velünk, sőt még szorosabbra fűznék az együttműködést. Szeretnék, ha létrehoznánk Magyarországon a Fialat Charolais Tenyésztők Egyesületét, és egyfajta bázisként együttműködnénk a nagy egyesülettel. Szükségesnek látják az újításokat, a fiatalos lendületet és gondolkozásmódot és a piac rendbetételét. Ez az együttműködés a francia egyesülettel az eddiginél is magasabb színvonalat eredményez, és egy sokkal magasabb genetikai értékű állomány lesz majd Magyarországon. Persze itthon is történnek velünk jó dolgok. Részt vettünk az ország legnagyobb mezőgazdasági kiállításán, a Hódmezőgazda Napokon, ahol az egy-két éves bika kategóriában az általunk indított két bikával elhoztuk az arany- és az ezüstérmeket.

– Mikor lesz nyereséges a vállalkozás?

– Ha leszámítjuk azt a hitelállományt, ami egy picit segített nekünk megrendülni az elmúlt években, és azt félretesszük, mert azt folyamatosan fizetjük vissza, akkor azt mondhatjuk, hogy ettől az évtől, tehát 10 év után fordul nyereségesé. Keményen megdolgoztunk érte, de megérte és megéri a küzdelem. Saját igényünk, hogy olyan húst állítsunk elő, ami a legjobb, és tényleg élvezettel lehet fogyasztani. Nekem a küldetésem része, ezzel fekszem, ezzel kelek, hogy Magyarországon is minőségi, normális ételmisszer legyen, amit megesszünk. Ez az, ami vezérel, semmi más.

Cs. Cs.





A multik mellett is állják a versenyt

Budai László épp telefonál, amikor megérkezem hozzá. Egy idős hölgyet lát el tanácsokkal, aki fűkaszázt szeretne vásárolni az Agroker web áruházából. Csuklóból válaszol a legvadabb kérdésekre, még néhány viccet is elsüt a néni szórakoztatására. Budai László 22 éve vezeti az üzletet, 2009 óta tulajdonosa is a kecskeméti Agrokernek, mégis természetes számára, hogy ő is kezelje az ilyen hívásokat.

– Már hatéves koromban tudtam, hogy kertészmérnök szeretnék lenni – meséli.

– A Kecskeméti Főiskolán végeztem, épp a rendszerváltás idején, amikor feloszlottak a téészek, állami gazdaságok. Diploma után fél évet töltöttem egy kisebb kertészeti üzletben, majd az Agrokerhez kerültem növényvédelmi szakeladóként. Akkor is már legalább tíz éve működött az áruház az országos Agroker hálózat tagjaként. Emlékszem az üres polcokra, minden áruból néhány darabot lehetett találni, de ez egyáltalán nem számított különlegesnek abban

az időben. Aztán fél évre rá, hogy idekerültem, felkértek rá, hogy vezessem az üzletet. 24 éves voltam, lényegében ez volt az első komoly állásom, mégis természetes volt számomra, hogy igent mondjak.

– Azóta beigazolódtam, hogy helyesen döntöttem. Sorban zárnak be a multik, az Agroker azonban több mint három évtizede virágzik. Miben látja a sikerük kulcsát?

– Közhelyesnek tűnik, de nekem valóban ez az üzlet az életem. Szinte a teljes napomat kitölti a munka, de sokszor még éjjel sem hagy nyugodni egy-egy ötlet. A kezdetektől

fogva az volt a célom, hogy megteremtsem azt a plusz értéket, amit a multik nem képesek nyújtani. Amellett, hogy a mezőgazdasági termeléshez, a díszkertek, hobbikertek gondozásához mindent megtalálhatunk nálunk vevőink, igyekszünk szakmai tanácsokkal, útmutatással is ellátni őket. Az elmúlt két évtized igazolta, hogy a vásárlóknak igénye van az emberközeli kiszolgálásra. Büszkéek vagyunk arra, hogy a nénik, bácsik úgy jönnek be hozzánk, hogy a Józsikát vagy a Zsoltit keresik, mert tőle kapják a legjobb tippeket. Vásárlóink megszokták, hogy ránk bízhatják magukat, mi pedig igyekszünk megadni ezt a bizalmat. Vannak olyan vevőink, akik nap mint bejárnak hozzánk „okosodni”, de mi is nagyon sokat tanulunk az ő tapasztalataikból.

– Hogyan bővültek az üzlet szolgáltatásai az elmúlt 22 évben?

– 15 éve vagyunk a Husqvarna család értékesítői, ennek köszönhetően prémium minőséget kínálhatunk kedvező áron a legkülönbözőbb gépekből, fűnyírókból, traktorokból, láncfűrészekből és fűkaszákból. Kis kertekhez magánszemélyek, nagy területekhez cégek és önkormányzatok is megtalálják nálunk a legmegfelelőbb eszközöket. Régi vágyunk volt, hogy ezeknek a gépeknek a javításában is segíthessük vásárlóinkat, két éve sikerült felállítanom ehhez egy kiváló szerviz csapatot. A műtrágyák, növényvédőszeresek illetve a gépek mellett munkavédelmi ruházatokat is kínálunk. Hat évvel ezelőtt próbaként kiraktunk az üzletbe egy raklap bakancsot, ami néhány nap alatt elfogyott. Azóta mintegy 150-160 féle munkavédelmi cipőt, bakancsot, szandált árulunk a megnövekedett igényekhez igazodva. Öt évvel ezelőtt, ebben a szakmában az első között indítottuk be webáruházunkat egy nyertes pályázatnak köszönhetően. Az üzletbe 80 kilométeres körzetünkben járnak rendszeres vásárlók, webáruházunk révén azonban az ország bármely részére eljutnak árucikkeink. Tapasztalataink az mutatják, hogy az embereknek fontos, hogy ne csak egy online katalógusban, hanem egy valódi üzletben is személyre vehessék a kiszemelt terméket. Nekünk megvan ez az előnyünk, ráadásul beüzemelve, kipróbálva és összerakva kapják meg otthonunkban a weben vásárolt gépeket.

– Hogyan képzeled el az áruház jövőjét?

– Jelenleg 18 munkatársamnak nyújt biztos megélhetést az üzlet, velük együtt az a legfőbb célom, hogy tovább fejlődhessünk, és a térség meghatározó kerti gép és kerttechnika áruháza legyünk.

Van élet a fűnyírásán kívül is! Épp ezért alkotta meg a Husqvarna a világ első teljes automata fűnyíróját! Abban a pillanatban, hogy bekapcsolja, Ön már ki is kapcsolódhat, tudva azt, hogy a Husqvarna Automower* elsőrendű pázsitot készít Önnek.

A Husqvarna Automower* fűnyíró robotot úgy tervezték, hogy abszolút minimális emberi beavatkozással működjön. A gyeptengőz új korszakba lépett. A zaj, a káros kipufogógázok és az üzemanyaggal való feltöltés ma már történelemnek számít. Fedezze fel a Husqvarna Automower* fűnyíró robotot és csatlakozzon a csendes forradalomhoz. A legegyszerűbb gyeptípusoktól az összetett, egyenetlen kertekig, 250-6000 négyzetméterig a Husqvarna Automower* kiváló teljesítményt nyújt, kimagasló eredményt alkot, mert ez a nagyon intelligens termék a felhasználói szabadság új szintjét testesíti meg.

Egy gyönyörű pázsit

A három borotvaéles penge egyenletesen vágja le a fűvet ahelyett, hogy kitépné azt. Mivel a Husqvarna Automower* gyakran nyírja a fűvet, így a kisméretűre aprított fűszálak zöldtrágyaként kerülnek vissza a gyepre. Szabálytalan vágási mintával és egyedülálló tapadást biztosító kerekkel

A robotfűnyíró a gyeptengőz új korszaka!

kombinálva egy olyan pázsitfelületet kap, amiről mindig is álmódott.

A felhasználó szabadsága

A Husqvarna Automower* számos olyan kényelmi funkcióval van felszerelve, ami egyesíti az optimális teljesítményt a felhasználó szabadságával. A programozás olyan egyszerű, mint egy mobiltelefon személyre szabása. Amikor kész van, a Husqvarna Automower* csendben, gyorsan és hatékonyan elvégzi a munkáját, ha szükséges feltölti magát, még akkor is, ha Ön épp nincs otthon.

Egyszerű beállítás

A munkaterület kijelölése alacsony feszültségű kábel segítségével történik, amely egyszerűen lefektethető a kívánt vágási terület köré, ahol a gépet használni kívánják. Ez a kábel gondoskodik róla, hogy a Husqvarna Automower* egyenletesen és biztonságosan lenyírja a fűvet a határvonalon belül.

Ugyanez a kábel való a virággyások és más elkerülendő területek védelmére is. A kábel telepíthető felszínre és felszín alá is. Éjjel vagy nappal, esőben vagy napsütésben. Sok más fűnyíróval ellentétben a Husqvarna Automower* fűnyíró robotra nem vonatkozik az a tény, hogy esőben nem lehet fűvet nyírni.

Zöldebb, csöndesebb és még költségkímélőbb

A hatékony energiagazdálkodás alacsony energiafogyasztást jelent, ami lehetővé teszi, hogy a Husqvarna Automower* egy hagyományos fűnyíró költségének töredékéből működjön. Mivel elektromos áram hajtja, nem bocsát ki környezetre káros anyagot. Nagyon csöndes, és diszkrét módon pont akkor végzi el a munkát, amikor Ön akarja, hogy dolgozzon. Ez azt jelenti, hogy az Ön csendes délutáni pihenését a kertben soha többé nem fogja megzavarni semmi.

AZ AUTOMATA FŰNYÍRÓ HIVATALOS TERÜLETI KÉPVISELETE:



6000 Kecskemét, Halasi út 29.

Tel.: 76/506-100

www.agrokeraruhaz.hu

Kényelmes: teljesen önállóan dolgozik a véletlenszerűség elve szerint, szükség esetén automatikusan visszatér a töltőállomáshoz, és feltölt. Speciális vágási rendszer: borotvaéles penge gondoskodik a fűszálak folyamatos, de gyengéd vágásáról. A fűnyesedék természetes trágyaként a gyepfelületen marad (mulcsozó funkció). Egyszerű telepítés, megbízható üzemelés.



Fűnyíró ROBOT AKCIÓ!



Robotfűnyíró Automower 305

Munkaterület: 600 m²-ig
Kis, kompakt modell
Lítium-ion akkumulátor
PIN kód védelem
Beépített riasztó

359.900,- Ft

Robotfűnyíró Automower 310

Munkaterület: 1000 m²-ig
Maximális emelkedő: 40 %
Automatikus átjárókezelés
Cserélhető felső bontás

454.900,- Ft

Robotfűnyíró Automower 315

Munkaterület: 1500 m²-ig
Maximális emelkedő: 40 %
Időjárás alapú időzítés
Pontvágás

544.900,- Ft

AGROKER ÁRUHÁZ

Kecskemét, Halasi út 29. Tel.: 76/506-100 www.agrokeraruhaz.hu

Tormási: 45 bizalomra épített év



Több mint 45 éve magánvállalkozó Kecskeméten, 25 éve részese az Opel hazai történelmének. A többszörös jubileum alkalmából Tormási Attilát, a Tormási Autóház alapítóját kértük rövid interjúra.

– Impozáns számok. Ha idővonal-szerűen kellene ábrázolni, hogyan rajzolná meg a történetüket?

– Az első időkben szervizzel foglalkoztunk, majd 25 éve a magyarországi alapítók között csatlakoztunk az Opel hálózathoz. Aztán 2004-ben jött a Chevrolet, 2006-ban pedig a Saab és a Suzuki. 2012-ben az Isuzu, 2015 évvégétől pedig a Lada is csatlakozott a márkakínálatunkhoz.

– A Ladára mindenki felkapta a fejét. Honnan jött az ötlet?

– Korábban foglalkoztam már a márkával a kilencvenes években, a nyolcvanas

években pedig mi voltunk a régi Ladák a garanciális szervize. Tudtam, hogy népszerű lesz, hiszen jól ismerik Magyarországon, tudják, hogy elnyűhetetlen autó, és nagyon jó az ára.

– Az évtizedek alatt az autópiacon történt ez-az, hogy vészelték át például a válságot?

– 2012-13-ban értük el a mélypontot, amikor az egész országban pangott az autópiacon. Az elmúlt két évben azonban elkezdett erősödni a forgalom, a vállalkozások és a magánszemélyek – akik kiszabadultak a hitelcsapdából – elkezdtek autót vásárolni. Ebben az évben már olyan fele-fele lesz az magán ügyfelek és az üzleti partnerek aránya. A flottaajánlataink nagyon kedvezőek, de a 2,5%-os kamatra nyújtott állami kvv-támogatást is egyre inkább igénybe merik már venni a vállalkozások. Mindazonáltal a válság máig hat,

azt tapasztalom például, hogy még most is sokkal többen vásárolnak készpénzre autót, pedig már nagyon kedvező hitelehetőségeink vannak. Nincs már bennük olyan kockázat, mint korábban.

– Melyek a legnépszerűbb típusok a modellkínálatban?

Nemrégadtunk át például egy új Suzuki Vitara-flottát, ez nagyon népszerű, szó szerint sorban állnak érte, akárcsak a Ladákért. Opelben is van ilyen modell, például a Mokka vagy a Vivaro. Ladában a Kalina, Granta, 4x4, vagyis az egykori Niva. Nagy várakozással tekintünk az idei év második felében érkező Lada Vestára, amely a WTCC raliban már igen jól szerepel. Ez egy modernebb vonalvezetésű, Opel Astra nagyságú szedán, úgy tudjuk, hogy nagyon kedvező lesz az ára. S ha már új autók, nemrég bemutattuk az idei év autójának, az új Asrtrának a kombi változatát. Suzu-

kiből pedig a Balenót fogjuk bemutatni nemsokára, amely egy Swift-nagyságú városi autó.

– A szolgáltatások, a szerviz forgalma hogyan alakul?

– Az autóeladások mellett a szervizforgalmunk is megnőtt. Hagyományosan nagyon erős a szervizünk – talán a 45 éves tapasztalat miatt. Mindig azt szoktam mondani, hogy az első autót az értékesítés, a másodikat viszont a szerviz adja el. Ezért profi szakemberekkel dolgozunk, minimális fluktuáció mellett. Több mint 40 emberem van, akivel 15 évnél régebben vagyunk együtt, köztük többel már huszon-, sőt 32 éve. Nagyon hálás vagyok nekik, nélkülük nem tudtuk volna végig csinálni a válságot.

– Ön szerint melyik működik jobban: egyszerűt olcsón vagy jót drágán?

– Egyik sem: mi közepes árszínvonalon garantálunk kiváló minőséget. Ez a legoptimálisabb megoldás, tapasztalataink szerint ezt is várják tőlünk az ügyfelek. Vissza is igazolják azzal, hogy visszajárnak hozzánk.

– A vezérképviselő is elégedett önökkel, mi volt a legnagyobb elismerésük?

– A legkomolyabb méltatás 2010-ben



– majd a következő évben újra – az Opel elnöki kitüntetésének képében ért bennünket. E ritkaságszámba menő díj mellett még számtalan elismerésben részesültünk a 25 év alatt, például a tavalyi évben is elnyertük – immár sokadszor – a minőségi márkakereskedő és szerviz oklevelet. Számunkra a legnagyobb elismerés mégis az, hogy tudjuk: bíznak bennünk az ügyfelek. Az eltelt évtizedek mindenképpen ezt igazolják.

Bosch Car Service

Tormási Attila a márkakereskedelem mellett egy márkafüggetlen szervizbe is belevágott évtizedekkel ezelőtt. 1990-ben ők nyithatták meg Kelet-Közép-Európa első Bosch Car szervizét. Hogyan? – Ez egy nagyon jó történet – mondja. – Egy kint élő barátommal Playboy-ban hirdettük Németországban a magyarországi sárgaangyal szolgáltatásomat. A Boschnál elolvasták, és megkerestek, hogy nem működne-e együtt? Így indult ez a sikeres vállalkozás. Amikor aztán a volt NDK-ban megnyitották a keleti blokk második szervizét, már kocsit küldtek értem, és mint „első fecske”, díszvendégként szerepeltem a megnyitóünnepségen.

Ma is működik a Bosch Car Service a Jász utcán. Mindenféle mechanikai és elektromos javításokat elvégeznek sok autótípuson. – De csak olyan autót vállalunk, amihez megvan a műszaki információ, a technikai leírás és a célszáma is. Ha nincs, akkor nem kontárkodunk – hangsúlyozta Tormási Attila.

Opel Business Class Service – a legújabb szolgáltatás

Vállalkozások, flottatulajdonosok számára nyújt segítséget az Opel új gépjármű-üzemeltetési háttértámogatása, az Opel Business Class Service. A szolgáltatást azért hozták létre, hogy a flottapartnerek sokkal kényelmesebben üzemeltethessék gépjárműparkjukat, és az erre fordított idő ne okozzon a saját üzletmenetükben semmilyen kiesést. Ezért az alábbi szolgáltatásokat kínálják üzleti ügyfeleinek az Opel Tormási Külső-Szegedi úti telephelyén:

Közvetlen vonalon hívható, kijelölt értékesítési és szerviz tanácsadó

Képzett, kizárólag üzleti ügyfelekre szakosodott értékesítési tanácsadó, illetve szerviz tanácsadó kolléga áll rendelkezésre. A partner ügyeivel foglalkozó páros közvetlenül is elérhető.

Kiterjesztett nyitva tartási idő

A programban részt vevő márkakereskedések hétköznapiakon, Budapesten 8–18, vidéken 7–17 óra között fogadják üzleti ügyfeleiket.

Soron kívüli hiba-megállapítás

A fenti kiterjesztett nyitvatartási idő alatt a beérkezett autók hiba-megállapítási munkáit munkaidőben 120 percen belül elkezdik.

Hozom-viszem szolgáltatás

Egyeztetett időpontban, az ügyfél által megjelölt helyen átvesszik autóját – majd szervizelés után vissza is viszik.

Szerviz csereautó

Kedvezményes feltételekkel.

Autóeladás mindennap, 0–24 órában

Előzetes egyeztetést követően az üzleti ügyfelek tetszés szerinti időpontban adhatják le gépkocsijukat a márkakereskedésben.

Kiterjesztett tesztautópark

A kiterjesztett tesztautó-programban az üzleti modellek széles választéka kipróbálható, személyautók és haszongépjárművek egyaránt.

Családbarát kecskeméti munkahely a Jótanácsadó



Egyedüli kecskeméti vállalkozásként nyerte el a JÓTANÁCSADÓ Kft. 2015-ben a „Családbarát Munkahely” címet. A cég az erkölcsi elismerés mellett vissza nem térítendő támogatást is kapott a családbarát munkahelyek fejlesztését szolgáló projekt keretében. A támogatásból mostanra több fejlesztést is megvalósítottak. Sor került a munkahelyi gyermekbarát infrastruktúra bővítésére: utazóágyat, autós gyerekülést, babzsák foteleket szereztek be, baba-barát sarkot alakítottak ki. Bővült a rugalmas munkavégzéshez szükséges eszközpark is, melynek révén több munkaállomás alkalmassá vált az otthoni munkavégzésre. A távmunka bővítése jól illeszkedik a cég filozófiájába, melynek alappillérei kezdettől fogva a családi, jó hangulatú légkör, a megfelelő ösztönzés és a kölcsönös segítség. A munka és a családi élet eredményes összehangolása érdekében a munkavállalók időgazdálkodási és konfliktuskezelési tréningben is részt vettek

Indulhat a Graboplast kecskeméti parketta-gyárának bővítése



Kecskeméti telephelyén indítja el 8,7 milliárd forintos beruházási programjának következő ütemét a Graboplast. Miután a vállalat a közelmúltban megkapta a

beruházás megvalósításához szükséges építési engedélyt, elkezdődhet a Graboplast Zrt. 760 négyzetméteres kecskeméti üzemének építése. A parkettagyárhoz kapcsolódó új lakkozóüzem felépítése, és az új gépek üzembeállítása 640 millió forintba kerül. A mostani fejlesztéssel egy olyan korszerű felületkezelési technológiát vezetnek be, amelynek köszönhetően új típusú fa padlóburkolók gyártása indulhat el, lehetőséget nyitva ezzel az újabb piaci szegmensekben történő megjelenést a Graboplast számára. A nyár végére elkészülő gyáregység munkába állásával 50 fővel bővíülhet a Kecskeméten dolgozó, jelenleg 175 fős állomány. A kecskeméti üzemben 1997-ben kezdte el a vállalat a fából készült parketta gyártását. Azóta több ütemben fejlesztették a technológiát 2002-ben és 2005-ben. A most épülő üzem lehetővé teszi, hogy a termelés felfutását követően 10 százalékkal, mintegy 1,7 milliárd forinttal növekedjen a Graboplast árbevétele. A kecskeméti beruházás része annak a nagyszabású programnak, melyhez a magyar kormány egyedi kormánydöntés keretében 3 milliárd forintos vissza nem térítendő támogatást nyújt. A fejlesztések célja a győri székhelyű vállalat exportpiacainak bővítése.

Startup Campus vállalkozásfejlesztési program Kecskeméten is



Győr után Kecskeméten is elindult a Startup Campus egyetemi vállalkozásfejlesztési program a Nemzeti Kutatási, Fejlesztési és Innovációs Hivatal támogatásával. A program célja a felsőoktatásban születő innovatív ötletek vállalkozássá fejlesztésének támogatása, valamint a helyi K+F+I termékek és szolgáltatások regionális, üzleti akcelerációja. Kecskeméten, ahol példaértékű a nyitottság és az egyetértés a helyi ipar és a műszaki

felsőoktatás szereplői között, kiemelt szempont a hazai induló vállalkozások támogatása a helyi felsőoktatási kutatás-fejlesztési műhelyek és ipari vállalkozások közreműködésével. A vidéki campusokra és városokra koncentráló program a startupok fejlesztését támogató mentor-programjával hozzá kíván járulni ahhoz, hogy minél több fiatal maradhasson vidéki lakhelyén, és helyben saját vállalkozást indíthasson. A program célja a lokális gazdasági környezet innovációs fellendítése. Ez a cél azonban túlmutat a lokalitáson, mivel csak az országos, illetve a nemzetközi piacok elérése által érhető el. A Startup Campus a tavasz folyamán innovációs ötletversenyt hirdetett, amelybe kecskeméti egyetemisták, kutatók, innovátorok és startupok jelentkezhettek. Az ötletverseny során közös inkubációs workshopot tartottak, amelyben a jelentkező innovátorok és ötletgazdák közösen próbálhatták ki egy startup fejlesztésének rejtjelmeit.

Agrár Széchenyi Kártya hiteldíj nélkül júniusban



Meghosszabbították a határidőt, így a kedvezőtlen időjárás miatt fagykárt és egyéb károkat szenvedett agrárvállalkozásoknak még egy újabb hónapig, június végéig nyílt lehetősége akár teljes hiteldíj-támogatással Agrár Széchenyi Kártya Folyószámlahitelt igényelni. A jogosultaknak 100 százalékos hiteldíj-támogatás jár az Agrár Széchenyi Kártya Konstrukció keretében hitelügyleteik teljes futamidejére. A költségmentesség kiterjed a kamattámogatásra, a kezességi díjtámogatásra, a kezelési költségtámogatásra és a bírálati, regisztrációs, közjegyzői, értékbécselési díjakra. Kecskeméten az Iparkamaránál, a VOSZ-pontokon és a VOSZ Katona József téri megyei irodájában kaphatnak bővebb felvilágosítást és kezdeményezhetik az Agrár Széchenyi Kártya igénylést az erre jogosult agrárvállalkozók.

Kedvezményesen most
4.199.000 Ft-ért
készletről azonnal.



MOKKA

AZ ÉV 4X4-ESE NÉMETORSZÁGBAN. ISMÉT.

Városi SUV lejtmenet-szabályozóval, és visszagurulásgátlóval.
Német csúcstervezés az Ön biztonságaért.

Kombinált használat esetén az Opel Mokka átlagfogyasztása: 4,5–6,8 l/100 km,
CO₂-kibocsátása: 124–153 g/km változattól és forgalmi viszonyoktól függően.
A képen látható autó illusztráció.



*A feltüntetett ár az Opel Mokka 1.6 l Selection modell vásárlása esetén érvényes. Az ár ajánlott bruttó fogyasztói ár. Az akció a készlet erejéig vagy 2016. június 30-ig tart és a márkakereskedésünkben megrendelt autókra érvényes. Az akcióban részt vevő márkakereskedés fenntartja a jogot az ajánlat megváltoztatására, illetve visszavonására. Konkrét árajánlatokért, részletes műszaki adatokért és az akció részleteiért kérjük, látogasson el a www.tormasi.hu weboldalra, vagy forduljon márkakereskedésünkhöz.



LEA Low Energy Asphalts

alacsony energiatartalmú aszfalt



ZÖLD ÚTON HALADUNK!

A zöld aszfalt magyarországi története 2012-ben kezdődött, amikor a Duna Aszfalt Kft. jelentős modernizációba kezdett. Először a Dunaharaszttiban, majd később a Lakitelken található keverőtelep vált alkalmassá a francia licenc alapján készülő LEA (Low Energy Asphalt), vagyis alacsony energiafelhasználású aszfalt előállítására.

A zöld aszfalt számos kiváló tulajdonsággal rendelkezik, ugyanakkor előállítása nem költségesebb, mint a hagyományos eljárással készülő forró aszfalté.

A LEA kiemelt tulajdonságai:

- akár 50% energiamegtakarítást tesz lehetővé,
- 50-60%-kal alacsonyabb szén-dioxid-kibocsátás,
- nem tapad a szállító jármű platójához,
- nedves időjárásban is beépíthető,
- az útépítés során nincs kellemetlen „aszfaltzag”,
- a keverőtelep földgáz helyett PB-gázzal üzemel, így télen is alkalmas a termelésre.

Magyarország első LEA eljárással készült útszakasza Soltvadkert és Kecel között található.

