



# Gazdaság

A KECSKEMÉTI MÉDIACENTRUM GAZDASÁGI MAGAZINJA



## Megvalósult és tervezett fejlesztések



### A világon egyedülálló műrepülőgép Jakabszállásról

**21. századi technológiák újabb kecskeméti műhelyei**

Új Opel

# INSIGNIA

Német technológia mindenkinek

- Kategóriaelső LED Mátrix fényszórók<sup>1</sup>
- Automatikus vészfékezés gyalogosfelismeréssel<sup>2</sup>
- **OnStar** csatlakozási és szervizasszisztens<sup>3</sup>



A JÖVŐ MINDENKÉ

<sup>1</sup>Opcionális felszereltség

<sup>2</sup>Automatikusan működik 8 km/h és 80 km/h között. A rendszer működéséről az [opel.hu](http://opel.hu) oldalon olvashat részletesen.

<sup>3</sup>A szolgáltatást az OnStar Europe Limited nyújtja (a General Motors vállalata) és a próbaidőszak után díjköteles. Technikai, használati feltételek: [opel.hu/onstar](http://opel.hu/onstar). Kombinált használat esetén az új Opel Insignia átlagfogyasztása: 4,0 – 8,9 l/100 km, CO<sub>2</sub>-kibocsátása: 105 – 203 g/km a jelenleg hatályos szabályozás (715/2007/EK rendelet és a 692/2008/EK rendelet) szerint. A megadott átlagos fogyasztási adatok kizárólag a többi gépjárműtípussal történő összehasonlítás célját szolgálják, és eltérhetnek a tényleges fogyasztástól, amelyet többek között az opcionális kiegészítők, az útviszonyok és vezetési stílus nagy mértékben befolyásolnak. A képen látható autó illusztráció és opcionális kiegészítővel van felszerelve.

# KEDVES OLVASÓ!

Különleges esztendőnek ígérkezik a 2018-as. Idén ünnepli városunk 650. születésnapját; legalábbis annak az évfordulóját, hogy első alkalommal említették királyi oklevélben Kecskemétet mezővárosként. Településünk természetesen sokkal régebbi 650 évnél. Kereskedelmi útvonalak mentén fekszik, gazdasága mindig jelentős volt, és bármilyen történelmi sorscsapás érte is az itt élőket, az életrealitás, a jó kereskedelmi érzék előbb-utóbb újra felvirágoztatta Kecskemétet.



A 650. évforduló emlékezetessé tételére készítettünk egy nyolcoldalas, látványos leporellót, amely városunk gazdasági fejlődésének mérföldköveit gyűjti össze, az elmúlt esztendők és az előttünk álló évek fejlesztései alapján. Egyben látni mindazon eredményeket, melyek tudatos, következetes tervezés eredményeinek tekinthetők – igazán felemelő érzés. Ezért adtuk az „Újabb Aranykor” címet különkiadványunknak, melyet magazinunk mellékleteként is megtalálnak középső oldalainkon.

Friss lapszámunkban górcső alá vettük Kecskemét turisztikai fejlesztésének lehetőségeit, beszámolunk a Jakabszálláson gyártott új műrepülőgépekről, térségünk sikeres magánvállalkozásainak híreiről, a Neumann János Egyetem újdonságairól, arról, hogy generációs őrségváltás történt a Tormási Kft. élén, hogy Kecskeméten indul el az országosan is modellértékű Cédrusnet program, és természetesen még sok minden másról.

Jó olvasást kívánunk a Hírös Gazdaság 2018-as tavaszi lapszámához!

**Bán János**  
főszerkesztő

A KIADVÁNY MEGJELENÉSÉT TÁMOGATTA:



KECSKEMÉT  
MEGYEI JOGÚ  
VÁROS  
ÖNKORMÁNYZATA



PALLAS ATHÉNÉ  
DOMUS MENTIS  
ALAPÍTVÁNY

**Válaszok korunk kihívásaira 6–15****Megnyílnak a lehetőségek Kecskeméten a turisztikai fejlesztések területén 6–7****GENPRO – A világon egyedülálló műrepülőgépet gyártanak Jakabszálláson 8–9****Fotóalbum – Az új GENPRO műrepülőgép jakabszállási bemutatója 10–11****A szakmák sikere 12–13**

Pályaorientációs családi nap a kamarában

Rugalmas megoldások – vonzó munkahelyek

**Folyamatosan nő a tét 14–15**

Beszélgetés Berta Tiborral, a kecskeméti

CabTec Kft. cégvezetőjével

**Kreatív vállalkozók, sikeres vállalkozások 16–24****Felelősen kell gazdálkodnunk vízkincsünk védelmében! 16–17**

Beszélgetés Kurdi Viktorral,

a BÁCSVÍZ Zrt. elnök-vezérigazgatójával

**Két évtized a változások jegyében 18–19**

Húszéves a Magyar Gazdaságért Díjjal

kitüntetett Zarges Kft.

**Új vállalkozásba fog Palásti József 20****Fél évtized kecskeméti fejlesztései Melléklet****MBA: belépő a vezetői pozíciókra 21**

Interjú dr. Gyökér Irénnel,

a Neumann János Egyetem docensével

**Családi kézben marad a Tormási Kft. 22–24**

Váltás a cég élén: ifjabb Tormási Attila az ügyvezetői székben

**Válaszok korunk kihívásaira 25–31****Duna Aszfalt – újabb kimagasló év 25–27****Cédrusnet – Megoldásokat kínálnak****a vállalkozások számára 28–29****AIPA – A jó bornak is kell a cégér 30–31****A fejlődés kulcsa az innováció 32–38****Új hűtőház Kecskemét közelében 32–33**

Beszélgetés Dobosné Németh Ottiliával,

az Ice-Store Kft. ügyvezető igazgatójával

**A kiélezett ingatlanpiacon megnő****a felkészülés jelentősége 34–35****Olasz tolmácsból sikeres vállalkozó 36–37****Az új kamarai elnök a megyei agráriumról 38**

Interjú Gáspár Ferencsel, a Bács-Kiskun

Megyei Agrárkamara elnökével

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

**HÍRÖS GAZDASÁG**

A Kecskeméti Médiacentrum gazdasági magazinja  
 7. SZÁM (2018. TAVASZ)  
 ISSN 2498-4965

FŐSZERKESZTŐ: BÁN JÁNOS  
 ban.janos@hiros.hu

NYOMDAI MUNKÁK:  
 LÓCZI ÉS TÁRSA NYOMDAIPARI KFT.

NYOMDAI ELŐKÉSZÍTÉS:  
 EURO BIOINVEST KFT.

FOTÓK: BANCZIK RÓBERT, A FEHÉR VERA

MARKETING MUNKATÁRSÁK:  
 PIRÁNSZKINÉ SERES SÁRA  
 seres.sara@hiros.hu  
 PUSKÁS ANNA  
 puskas.anna@hiros.hu

## Félmilliárd forint a kecskeméti szakképzés továbbfejlesztésére



Az Európai Szociális Alapból elnyert pénz felhasználásával olyan program indul ebben az évben Kecskeméten, amely a szakképzésben részt vevő diákoknak nyújt segítséget a tanulásból a munkába történő átmenet során. A Kecskeméti Szakképzési Centrum 519 millió forintot fordíthat arra a rendkívül fontos célra, hogy képzési rendszerét a munkaerőpiac rohamos gyorsasággal változó igényeihez igazítsa.

A Kecskeméti Televízióan Leviczky Cirill, a Kecskeméti Szakképzési Centrum főigazgatója elmondta, hogy a félmilliárdos pályázati támogatásból megvalósuló program összesen tíz kecskeméti intézményt érint. A duális szakképzés keretében speciális tananyagot oktatnak, amelynek segítségével olyan készségeket is elsajátíthatnak a különféle szakmákat tanuló fiatalok, amelyek csökkentik lemorzsolódásukat és megkönnyítik számukra az iskola elvégzése után az elhelyezkedést. A projekt keretében növekedhet az intézmények komfortfokozata, és sor kerül a pedagógusok továbbképzésére is.

## A fejlesztések éve az ideai Mercedes-Benz-gyárban



A fejlesztések éve kezdődött meg a kecskeméti Mercedes-Benz-gyárban. Christian Wolff, a Mercedes-Benz Manufacturing Hungary Kft. ügyvezetője több sajtónyilat-

kozatban is megerősítette, hogy új üzemet építenek és a meglévő üzemcsarnokot, illetve gyártósort is bővítik. A 2012 óta működő üzem bővítése 580 millió eurós beruházással történik, az új üzem építése és berendezése pedig egymilliárd euróba kerül. A legmodernebb, Ipar 4.0 technológiát alkalmazó gyár indulásakor legalább 2500 új dolgozó felvételével számolnak. Az ugrásszerűen megnövekvő szakemberigény kielégítésére az idei évtől a Mercedes-Benz Academy is képzeti a fiatalokat. A Mercedes-Benz új oktatási központja a duális képzésre alapul, s a gyárral szerződéses viszonyban álló diákok számára a legkorszerűbb oktatási eszközöket biztosítja. 2018 szeptemberétől mintegy 250 fiatal tanulja majd itt az autógyártás folyamatait és az Ipar 4.0-hoz kapcsolódó technológiákat. A Mercedes-gyár gyakorlott szakembereiből álló oktatói gárda legfőbb célja, hogy maradéktalanul átadják a know-how-t leendő munkatársaiknak.

## Új konzervgyár épül Hetényegyházán



Több száz új munkahelyet teremt majd az az élelmiszer-ipari gyártóbázis, amelynek építése már meg is kezdődött. Az újabb, 7 milliárdos óriásberuházás helyszíne ezúttal nem az egyre zsúfoltabb, déli gépipari övezet, hanem a város kevésbé iparosított, északnyugati térsége. A Hetényegyházán megvalósuló üzemből lekvárokat és befőtteket készítenek, illetve ásványvizet palackoznak majd. A projekt az év elején egyedi kormánydöntéssel kapott támogatást. A kiemelt támogatást elnyert kecskeméti cég szeretné tovább erősíteni a helyi konzerv-

gyártás évszázados hírnevét. A tervek szerint az új gyár, a gyártás felfutását követően, 650 környékbeli dolgozónak ad munkát. Ez különösen jó lehetőség lehet a Hetényegyházán élő kisgyermekes anyák számára, akik jelentős időt nyerhetnek azzal, hogy nem kell naponta a város távolabbi részein található munkahelyekre utazniuk.

## Újabb kifutópálya épülhet a kecskeméti repülőbázison



Újabb kihívásokat és lehetőségeket hoz az idei év a kecskeméti repülőbázis számára. Amint Ugrik Csaba, az MH 59. Szentgyörgyi Dezső Repülőbázis parancsnoka a sajtó képviselőinek elmondta, az eddigieknél is több és nagyobb feladatokra számíthat a kecskeméti bázis 2018-ban. Az amerikai hadsereg 55 millió dollárt költ a kecskeméti repülőter fejlesztésére. A 14,5 milliárd forintnak megfelelő összeget a bázis infrastrukturális felújítására szánják. Új kifutópályát szeretnének építeni, és az üzemanyagtároló-kapacitást is fejlesztik. Az amerikai támogatás és fejlesztés miatt egyre gyakrabban láthatunk majd a Gripenek mellett szövetséges harci repülőket is Kecskemét légterében, a transzatlanti katonai feladatoknak köszönhetően. Svédországi rakéta-éleslövészet, a NATO Tiger Meeten várható gyakorlat, a repülőter kettős hasznosítása, valamint az újonnan beérkező szállítórepülőgép-kapacitás megteremtése jelentik az idei év legnagyobb kihívásait. Amint arról már korábban beszámoltunk, a kormány elfogadta a kecskeméti repülőter átfogó infrastrukturális fejlesztésének tervét, amelynek értelmében a bázis a jövőben alkalmassá válik a kettős hasznosításra, azaz képes lesz egyszerre megfelelni a katonai és a polgári gépeket fogadó repülőterre vonatkozó előírásoknak. A kormány idén 2,86 milliárd forintot biztosít a kecskeméti repülőter polgári célú fejlesztésére és egyes katonai funkciók áttelepítésére, összhangban az amerikai forrásból finanszírozott fejlesztésekkel.



# Megnyílnak a lehetőségek Kecskeméten a turisztikai fejlesztések területén

**Rekordokat dönt a magyar turizmus országszerte. Bács-Kiskun megyében is megduplázódott a vendégek száma az elmúlt 8-10 év folyamán – tudtuk meg azon a kecskeméti sajtótájékoztatón, melyen a Magyar Turisztikai Ügynökség vezérigazgatója, valamint térségünk országgyűlési képviselői számoltak be az elmúlt évek eredményeiről. Azt is elmondták, miként szeretnék még vonzóbb úti céllá tenni Kecskemétet és környékét.**

– Rekordévet rekordév követ – ezzel a mondattal nyitotta meg a sajtótájékoztatót dr. Guller Zoltán, a Magyar Turisztikai Ügynökség vezérigazgatója. Rajta kívül dr. Salacz László és dr. Zombor Gábor országgyűlési képviselők tartottak előadást a magyar turizmus fejlődéséről a Hírös Város Turisztikai Központban, kitérve Bács-Kiskun megye, illetve Kecskemét jelenlegi helyzetére és a jövőbeni újításokra.

Minden idők legjobb turisztikai évét zártuk 2017-ben. A mutatók nem csupán országosan, hanem Kecskeméten is kiemelkedő eredményeket mutatnak. Dr. Zombor Gábor országgyűlési képviselő elmondta: a megyeszékhelyen óriási erőfeszítések zajlanak annak érdekében, hogy azon értékeinket, melyek az építészeti-kulturális lehetőségeinkben rejlenek, a turizmus-vendég látás szempontjából hasznosítani tudjuk.

A kemény munka és a befektetett energia pedig kifizetődni látszik. A KSH adatai alapján a vendégek száma 2008 óta

negyvennyolcezerrel kilencvenháromezerre nőtt, vagyis megduplázódott a kereskedelmi szálláshelyeken, míg az eltöltött vendégéjszakák száma két és félszeresére emelkedett. A külföldi vendégek körében is egyre közkedveltebb úti céllá nőtte ki magát a hírös város, ami többek között a programkínálat bővítésének köszönhető. Amennyiben a régióból Szeged, Gyula és Kecskemét tavalyi eredményeit megvizsgáljuk, látható, hogy a napfény városához képest csupán 10%-kal vagyunk lemaradva a vendégéjszakák megoszlását illetően. De minek is köszönhető a folyamatos javulás?

– Kecskemét dinamikusan fejlődik – jelentette ki dr. Salacz László országgyűlési képviselő. Szerinte az is hozzátesz a város kiemelkedő eredményeihez, hogy Budapest, valamint a Liszt Ferenc Nemzetközi Repülőtér alig néhány 10 kilométerre található. Az elmúlt években nem csupán az ipar területén fejlődöttünk, nagy irányú turisztikai befektetéseket hajtottak végre

a városban, mely a szállodai kapacitásának bővítésében, valamint a turisztikai látványosságok, elsősorban a konferenciaközpontok számának növekedésében jelentkezik. De említhetnénk a gasztronómiai újdonságokat, a fővárosi színvonalú éttermek megjelenését is.

– Nekünk mindenből aranyat kell csinálnunk – fogalmazott dr. Salacz László, hangsúlyozva: természeti adottságok hiányában plusz erőfeszítést igényel a turizmus ilyen mértékű fellendítése. A Városháza felújítása souvenir shoppal bővítve, a Kodály Intézet megújulása, az üzleti és konferenciaturizmus, valamint a sportturizmus fejlesztése. Ezek segítségével szeretnék még inkább a közép-pontba helyezni Kecskemétet, mely egyébként is Magyarország centrumában, „Tokió és London között félúton” helyezkedik el. Az országgyűlési képviselőt a Magyar Öttusa Szövetség elnöke is megerősítette abban, hogy Kecskemét a világon egyedülálló adottságokkal rendelkezik, hiszen egy négyzetkilométeren belül az öttusa minden ágát meg tudják valósítani. Éppen ezért a bajnokságot is rendszeresen itt rendezik meg.

– Az üzletemberek jelenléte és a belföldi turizmus jelentősen javított az eredményeken – hangoztatta Gömöri Ferenc, az Aranyhomok Business Wellness Hotel



ügyvezetője a Kecskeméti Televízió Kiemelő című magazinműsorában. Az új csoport, vagyis az üzleti célból érkező turisták megjelenése miatt azonban plusz szolgáltatásokkal is készülni kell, extra feltételeknek kell megfelelni. Az Aranyhomok szállodának például a lokációja egy óriási előny, hiszen minden olyan program, amely a látogatókat érdekelheti, pár száz méteren belül található. Szakemberekből azonban még mindig nincsen elég, s főként az utánpótlással van a probléma. Gömöri Ferenc szerint egyre nehezebb jó szakácsot, felszolgálót, recepcióst találni. A turizmus-vendéglátóipar megérezte a külföldre költöző magyar szakemberek hiányát. Nemcsak a vendégek, hanem a munkavállalók számára is szeretnének megteremteni minél kedvezőbb feltételeket a jövőben.

Dr. Guller László, a Magyar Turisztikai Ügynökség vezérigazgatója szerint Magyaror-

szág elsőszámú turisztikai attrakciója ugyan továbbra is Budapest, de komoly lehetőséget lát arra, hogy a fővárosba érkező több millió turistából minél többet le lehessen csábítani Bács megyébe. A kecskeméti Rudolf laktnya újjászületése, Kiskunhalas gyógyhelyi fejlesztése, a bugaci nemzeti monostor mágnesként vonzó attrakcióvá alakítása, aktív vízi turisztikai és kerékpáros hálózati újdonságok, a borturizmus fellendítése Hajóson, a Gemenci erdővel határos és Bugac környéki tanyasi élménypontok fejlesztése csak néhány példa arra, milyen lépésekkel szeretnék még jobban fellendíteni a megye látogatottságát. A kormány a következő esztendőkből tízmilliárdos nagyságrendű beruházásokat tervez környékünkön.

Magyarország statisztikájában egészen meglepő adatokkal találkozhatunk: tavaly 12 millió vendég, 30 millió eltöltött vendégéjszaka, 278 milliárd forintos szállásdíjbevételek a kereskedelmi szálláshelyeken. Ezek a történelmi jelentőségű számok jellemzik a tavalyi évet. Dr. Guller László szerint Magyarország biztonságos, így rendkívül népszerű úti cél manapság. Szerinte úgy tudunk ennél az állításnál továbbra is eleget tenni, amennyiben nem engedjük az illegális bevándorlók laktanyákban való elhelyezését. Ezen felül a kormánynak további komoly tervei is vannak az ország turizmusát illetően. Azt a célt tűzte ki maga elé, hogy a turizmus-vendéglátás területének GDP-hez való hozzájárulását a mai 10.5%-ról 16%-ra fogja növelni. Ami azt jelenti, hogy az osztrák színvonalat szeretnék elérni. Továbbá azt is tervezték, hogy a vendégéjszakák száma a mai 30 milliőről 50 millióra bővüljön. Több mint 800 milliárd forintot költenek el annak érdekében, hogy azok a tervek megvalósulhassanak, melyek a magyar turizmus minőségi szolgáltatásainak javítását célozzák.



Bács-Kiskun megye minden tekintetben meghaladja az országos átlagot. Ezt jelzik a tavalyi év eredményei is: 227 ezer vendég közel 559 ezer vendégéjszakát töltött el a megye kereskedelmi szálláshelyein. 60 százalékkal több vendég, 65 százalékkal több vendégéjszaka, 140 százalékkal magasabb árbevétel jellemezte a kereskedelmi szálláshelyeket a tavalyi évben. Leggyakrabban német turistákkal találkozhatunk, azonban Romániából, Lengyelországból, Ausztriából, Hollandiából, az Egyesült Királyságból, de még az Egyesült Államokból is egyre többen érkeznek hozzánk.



# GENPRO



## A világon egyedülálló műrepülőgépet gyártanak Jakabszálláson

Besenyei Péterrel, a legeredményesebb magyar műrepülőbajnokkal a fedélzetén április 3-án levegőbe emelkedett az első, Jakabszálláson gyártott műrepülőgép, a GENPRO, mely számtalan újdonsággal szolgál. Az egyik, hogy a magyar mérnökök fejlesztéseinek köszönhetően a gép törzsét a világon egyedülálló módon acél-karbon hibrid térrács szerkezettel alakították ki, amelynek révén jelentősen csökkent a kisrepülő tömege. Az elsősorban külföldi piacra szánt gép sorozatgyártását a Magyar Kormány 250 millió forinttal támogatja.

Bár az első GENPRO műrepülőgépet április elején mutatták be, kevesen tudják, hogy a prototípus elkészültéig igen hosszú út vezetett. A történet egészen 2013-ig nyúlik vissza, amikor

dr. Farkas Csaba repülőmérnök, aki több mint ötven gép tervezésében, gyártásában és engedélyeztetésében vett részt, egy karbonalálmányával megkereste Szabó

Viktort. A technológia legfontosabb ismérve az volt, hogy jelentős súlycsökkentést eredményez, így igen komoly versenyelőnyt jelenthet a repülőiparban. Az ötlet vevőre talált, következett a cégalapítás. Viktor lett a Genevation Aircraft Kft. ügyvezetője,

Csaba pedig a cég tervezésért és gyártásért felelős vezetője. Csendben elindultak az előkészítő munkálatok, létrejött az üzleti terv, kialakult a marketingkonceptió, majd

**A GENPRO korlátlan műrepülésre alkalmas egyszemélyes műrepülőgép. Jellemzői a középszárnyas elrendezés, a merev futómű, a klasszikus hárompontos elrendezés, farok-kerekes kivitelben. Hossza mintegy 7 méter, szárnyfesztségét pedig meghaladja a 7.5 métert.**

megkezdődött a gyártás. A sajtó képviselői előtt pedig 2018. április 3-án mutatkozott be a gép, miután három kiváló pilóta közreműködésével kialakult a végleges koncepció, mely alkalmas arra, hogy világhódító útra induljon.

– A gép teljes mértékben saját tervezés és fejlesztés. 25 fő dolgozott rajta, mintegy 100 000 munkaórát vett igénybe az elkészülte. 2014-es megtervezését követően 2016-ban repült fel először *Rohács Tamás* tesztpilóta, majd az első felszállás után Francois Le Vot unlimited összetett műrepülő-világbajnok, Air Race versenyző és *Besenyei Péter* magyar műrepülő-versenyző, tízszeres magyar bajnok repülte. A tesztrepülések alatt az ő visszajelzései alapján folyamatosan módosítottuk, optimalizáltuk a repülőgépet. Ez leginkább azt jelentette,

hogy csökkentettük a tömeget a szilárdság megtartása mellett, az első felszálláshoz képest több mint 50 kilogrammot sikerült faragni a gép súlyából. Ez leginkább tervezési, kivitelezési, építési megoldások-

ban, illetve a karbon csövek számának növelésében nyilvánult meg – mondta Szabó Viktor ügyvezető.

– Hosszú út volt, sok munka volt. Én is repültem a géppel, mindig elmondtam, hogy mik a tapasztalataim, mi az, amit én



érzek, és milyen finomításokra, alakításokra van szükség tapasztalataim szerint. Ez volt a géppel a hatodik felszállásom, a mostani beállításokból már lehet látni, hogy a repülő mire képes, mennyire szépen forog, mennyire könnyedén mozog. Egy jó műrepülőgép az gyors, mozgékony, fürge, bírja a terheléseket, jól lehet irányítani, és ez a gép mindezt tudja. Ez tehát egy különleges magyar repülőgép, melynek a világ legjobbjai közt lesz a helye. Úgyhogy a Genevation nagyon jó munkát végzett – mondta *Besenyei Péter* pilóta, amikor a bemutató repülés után kiszállt a GENPRO-ból, a még mindig száj tátva ámuló közönség előtt.

**A GENPRO névre keresztelt sportrepülő sorozatgyártása 2018 második félévében kezdődik. Idén már két nemzetközi versenyen is bemutatkozik.**

A gyártó cég tervei között a típus üzleti és magáncélú változatának kifejlesztése is szerepel.

– Mint az iparfejlesztésért felelős államtitkár, kimondottan örömmre szolgál, hogy Magyarországon az utóbbi időben egyre több ilyen vállalkozással találkozunk, mert ezek a vállalkozások viszik előre a magyar gazdaságot. A Genevation elkészítette a világon az első acélkarbonát szerkezetű anyagból készült repülőgépet, mely korlátlan műrepülést tesz lehetővé. De ennek



a vállalkozásnak nemcsak az az érdekesége, hogy az innovációra épít, hanem a kormányzatnak azt az elvét is megvalósítja, hogy az iparnak és a tudománynak kell együtt dolgozni. Hiszen itt is egy vállalkozás együtt dolgozott az egyetem több tanszékével, az akadémiaiával és már egyetemekkel, és így hozta létre ezt a fantasztikus teljesít-

egy egyedi, magyar, világraszóló megoldást – emelte ki beszédében *Lepsényi István* gazdaságfejlesztésért és -szabályozásért felelős államtitkár.

– A továbbiakban ennek a repülőgépnek a továbbfejlesztett, illetve sorozatgyártásra optimalizált változatát fejlesztjük ki, továbbá emellett a kétszemélyes repülőgépünket

**A magyar műrepülő sorozatgyártásának előkészítése már megkezdődött Jakabszálláson. A folyamatot a Magyar Kormány 250 millió forinttal támogatja.**

ményt, és őszintén remélem, hogy néhány év múlva ez is egy magyar brand név lesz, amit a világos mindenütt ismernek, mint

építjük meg, amely már nem a versenyzési, hanem magas szintű műrepülő kiképzési céllal készül. Emellett pedig a kisseriás egyedi sorozatgyártást szolgáló kapacitás- és létszám-bővítő beruházásokat, illetve különböző szabadalmi bejelentéseinket igyekszünk megvalósítani az Irinyi-terv keretein belül. A gépből idei évben 5 darab rendelhető, ára 100-150 millió forint környékén várható, felszereltségtől függően – mondta *Szabó Viktor*, a Genevation Aircraft Kft. ügyvezetője.

– csenki –



A Genevation Aircraft Kft.-t 2010-ben alapították, a jegyzett tőkéje 350 millió forint. A nyilvánosan elérhető cégszámok szerint a 2016-os évet nettó 32,7 millió forint árbevétellel zárta. A cég dolgozóinak létszáma 24. A társaság adózott eredménye a 2015-ös üzleti évben mínusz 36,6 millió forint, míg 2016 végén mínusz 25,3 millió forint volt.

# AZ ÚJ GENPRO MŰREPÜLŐGÉP JAKABSZÁLLÁSI BEMUTATÓJA







## Családi nap a kamarában

# A szülők bevonása gyermekük pályaválasztásába

**Mintegy 200 látogató: több kecskeméti iskola 6. és 7. osztályos diákjai szüleikkel töltötték el egy szombat délelőttöt a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara székházában, illetve három cégnél, hogy a szakmák szépségeivel ismerkedjenek meg. A lelkesedés és az elégedettség jellemezte az új kezdeményezést.**

A pályaválasztás, vagyis a gyermek és a szülő közös döntésének megszületése előtt a tapasztalatszerzést is közösen érdemes megtenni. Ebben maximális segítséget nyújt a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara. Az új, tevékenítő pályaaorientációs stratégia keretében a tanulók és a szüleik március 10-én, szombaton megtapasztalták, hogy miként változtak a szakmák, hogyan alakult a képzési repertoár, mit jelent az, hogy duális képzés.

A hiányszakmák kerültek előtérbe. A burkoló, a kárpitos, a ruhaipari szakmák, az asztalos, a gépjármű szakmacsoport. Jelen voltak a Bács-Kiskun Megyei Kórház munkatársai, akik szűrővizsgálatokat is végezve az egészségügyi szakmacsoportot népszerűsítették. A tanulók – szüleik társaságában – szabadon mozogtak a kamara Platter János konferenciatermében kialakított munkaállomások között, élvezettel tehetők próbára magukat, miközben lehetőségük nyílt a pályaaorientációs tájékoztatás meghallgatására, valamint a pályaaorientációs

játékok kipróbálására. Nagy sikert aratott a szakmaActivity, a szakma kvíz és a szakma szerencsekerék is. A Kecskeméti Szakképzési Centrum Kandó Kálmán Szakközépiskolája és Szakgimnáziuma, valamint a Gáspár András Szakközépiskola és Szakgimnázium jelen levő pedagógusai lehetőséget teremtettek a

szakmák interaktív megismerésére. Szintén interaktív módon segítette a pályaválasztásban a Piarista Gimnázium Öveges Laborja, és kiállító volt a Phoenix Mecano Kecskemét Kft., amely céglátogatási lehetőséget is biztosított. Az érdeklődő gyerekeket és szüleiket a kamara autóbusszal szállította a HILTI Szerszám Kft.-hez és a Mercedes Oktatóközpontba is. Az első, Kecskeméten megrendezett tevékenítő pályaaorientációs családi nap sikerét bizonyítja, hogy már májusban lesz folytatás, mégpedig Baján.



# Rugalmas megoldások – vonzó munkahelyek

**A rugalmas (atipikus) foglalkoztatási formák alkalmazása egyre több vállalkozás életében szükségszerűvé válik. A gazdasági környezet változásai mellett a társadalmi szükségletek is változnak. Felértékelődött a munka és a magánélet egyensúlya. Egyre több ember igényli a hagyományos, napi fix 8 órától eltérő munkaidő-beosztást.**

Nemcsak a kisgyermekes szülők rendelkeznek speciális igényekkel, hanem azok is, akik idős, beteg hozzátartozóról gondoskodnak, továbbképzik magukat, sportolnak, stb. Sokan azért szorulnak ki a munka világából, mert nem tudják összeegyeztetni a családi kötelezettségeiket a munkahelyi elvárásokkal. Mindeközben munkaerőhiány van számos szakterületen és térségben. Az Y és Z generáció pedig eleve más igényekkel rendelkezik, máshogy működik, mint amihez korábban a munkáltatók hozzászoktak. A fiatalok jelentős része külföldre vagy legalább a fővárosba, nagyobb városokba vándorol ingergazdagabb környezetet, hasonló gondolkodású emberek társaságát és megfelelő fizetést keresve.

## Vonzó munkahelyi környezet

Felmérések szerint a legfiatalabb munkavállalói generációnál nem a pénz vagy a határozatlan idejű munkaszerződés a fő motiváció, hanem az, hogy milyen projekten és kikkel, milyen munkakörnyezetben dolgozhat. A kreatív, szabadságérzést adó környezet kialakítására sok jó példa létezik. Láthatunk az udvaron kosárlabdapalánkot, a közösségi térben egy csocsóasztalt, és a bútorok formájával, a falakon, kárpitokon használt színekkel is alakítható a motiváló tér. Egyre többször láthatunk közösségi helyeken, parkokban laptopon dolgozó embereket, és sokak számára vonzó az otthoni munkavégzés (home office vagy távmunka), amellyel megtakarítható a munkába járásra fordított idő, költség és környezetvédelmi szempontból is előnyös. A vállalkozásoknál pedig számszerűsíthető a megtakarítás a rezszi, munkaállomás-kialakítás költségein is. Minden ember más, és az egyéni élethelyzetek is változnak idővel. Ami korábban jól



működött, egy idő után változtatásra szorul. Új munkakörre, új kihívásokra vágnak az emberek, az irodában töltött évek után szeretnék nappal is látni lakásukat, és ott dolgoznának inkább, később pedig lehet, hogy a távmunka helyett inkább a kollégák társaságát igénylik.

## Rugalmas időbeosztás

A munkaidő tervezésénél érdemes figyelembe venni az egyéni teljesítménymaximum idejét. Aki későn kelő típus, nehezen koncentrál reggel, felesleges behívni korai munkára, mert nem tud akkora hasznot hozni a cégnek, mintha olyankor dolgoztatnák, amikor csúcsteljesítményre képes. Utóbbival mindenki jól jár. Ha a munkavállaló akkor dolgozhat, amikor egyéni bioritmus miatt eredményesebb tud lenni (pl. csúsztatott munkakezdés: nem reggel fél nyolckor kell kezdenie, hanem kilenckor), akkor jobban és többet tud termelni, nagyobb bevételt tud hozni a cégnek, és ő maga pedig sikerélmény nélkül gazdagodik, ami az önbizalma növeléséhez is hozzájárul. Aki sikeres a munkájában, jól érzi magát a bőrében, az szívesebben dolgozik, és környezetére, kollégáira is jobb hatással lesz, a

vevőket is magasabb színvonalon tudja kiszolgálni. Ha az adott pozícióban nem lehet megoldani a munkatárs számára szükséges rugalmasságot, akkor érdemes neki másik területet keresni, ahol kiteljesedhet.

## Kis segítséggel nagy változások

Sokszor csak egy kis segítség kell ahhoz, hogy az ember az otthon töltött időszak után el merjen indulni munkát keresni, elkezdje átgondolni az otthoni teendő újraszervezését. Néhány segítő beszélgetés, a sorstársak bátorító, támogató közönsége, egy jól megírt önéletrajz elindíthatja a pozitív változást.

A Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara által vezetett konzorcium **Nő az esély, nő a tét, nő a munka – Nő-Köz-Pont kialakítása és működtetése Bács-Kiskun megyében** című, EU-támogatást nyert projektjének szakmai vezetője, Puskás Hajnalka elmondta, hogy a 3 éves program során fő céljuk a munkaerő-piaci kereslet és kínálat összehangolása, a rugalmas foglalkoztatás elterjesztése, a megyében létező jó gyakorlatok bemutatása, ezáltal kedvezőbb feltételek teremtése a dolgozni akaró nők számára.

A munka világába való visszatérést képzésekkel, tanácsadással, mentorálással és közösségi kezdeményezések támogatásával segítik a projekt munkatársai. További információkat a kamara képviselőin, Baján, Kalocsán és Kiskunhalason, valamint a [www.bkmkik.hu](http://www.bkmkik.hu) oldalán találhatnak.



# CabTec Kft. Folyamatosan nő a tét

## Beszélgetés Berta Tiborral, a kecskeméti CabTec Kft. cégvezetőjével

A kecskeméti CabTec Kft.-nél kábelkonfekcionálással foglalkoznak. A munka jellegéből adódóan munkavállalói állományuk 80 százaléka hölgy, ez a szám pedig a termelésben meghaladja a 90 százalékot. Berta Tibor cégvezetővel arról beszélgettünk, mi minden kell ahhoz, hogy a munkahely vonzó legyen egy nő számára, aki a munka mellett gyermeket nevel, háztartást vezet. Kinek kell rugalmasabbnak lenni a mai világban? A munkáltatónak vagy a munkavállalónak?

– Mi a cég fő profilja, kiket alkalmaznak a munkavégzés során?

– A CabTec Kft. kábelkonfekcionálással foglalkozik. Méretre vágjuk a kábeleket, majd kábelkötegeket szerelünk belőlük, melyek különböző ipari és csúcstechnológiai berendezésekbe, többek között computer tomográfokba, gyermeklélegetető gépekbe, ipari robotokba kerülnek felhasználásra. A munka jellege miatt az apró, finom műveletek kerülnek előtérbe, ezért jórészt hölgyek jelentkeznek erre a munkára. Dolgozónk több mint 80 százaléka hölgy, ez a szám a termelésben meghaladja a 90 százalékot.

– Az utóbbi időben úgy tűnik, egyre inkább felértékelődött a munka és a magánélet egyensúlya, aminek egyértelmű folyamánya, hogy a munkavállalók igénylik a rugalmas foglalkoztatási formákat. Mindez egy családjában életében hatványozott jelentőséggel bír. Ez hogyan jelenik meg önök-nél, és hogyan tudják lereagálni az igényeket?

– A CabTec Kft.-nél olyan munkakörülményeket és légkört alakítottunk ki, melyek kiemelik cégünket a többi vállalkozás közül. Nálunk jórészt ülőmunka van, a kényelmet a legmodernebb ergonomikus székek, a finommunkát segítő látási körülményeket pedig szemkímélő LED-világítás biztosítja az üzem teljes területén. Emellett próbálunk egyéb eszközök segítségével is megnyerni dolgozókat. Ehhez elengedhetetlen egy komplex stratégia, a CabTec munkáltatói márkanév folyamatos és tudatos fejlesztése, azaz az employer branding.

– Mesélne kicsit részletesebben az employer brandingről?

– Ennek lényege, hogy olyan speciális feltételeket kínálunk, melyeket látva az emberek nálunk akarnak dolgozni. Ennek köszönhetően olyan körülményeket teremtünk, melyekkel kicsit a műszakrendünk is szinte személyre szabott tud lenni, nem csak a termékeink. Jó példa erre az úgynevezett Kismama műszak. Ez fél nyolctól fél négyig tart, ahol kvázi termelésben dolgozók, operátorok, nyolc általános iskolai végzettséggel tudnak irodai munkaidőben dolgozni. Nagyon sok hölgynek nincs más lehetősége, hogy gyermekét bölcsődébe, óvodába elvigye, és onnan elhozza munka mellett, de mi segítünk. Van egy CabTec buszjáratunk is, ami a városközpontból indul, felveszi a kismama műszakos kolléganőket, majd a műszak végeztével visszaviszi őket.

– Ez már önmagában is csábító lehet egy dolgozó anyának, egy GYES-ről, GYED-ről visszatérő nőnek. De nem csak az ő „igényeik” léteznek, nyilván sok munkavállaló szeretné „személyre szabni” munkahelyét, munkakörülményeit. Velük mi a helyzet?

– Vannak speciális munkarendek, például a fix egy műszakos, ahol a normál 6-tól 14 óráig, vagy csak a délutános



műszakban, 14-től 22-ig foglalkoztatunk munkavállalókat. Van, aki csak az egyik, van, aki csak a másik műszakban dolgozik. És olyan is van, aki egyik héten az egyik, másik héten a másik műszakot vállalja. Mindenki maga dönti el, melyiket választja. Támogatjuk az abszolút egyedi műszakrend kialakítását a termelésben és az irodában dolgozók esetében egyaránt. Utóbbiak közt is vannak kismamák, akik tervezik a visszatérést, náluk is rugalmas partnerként vagyunk jelen. Van, akinek otthoni hozzáférést biztosítunk, hogy egy átmeneti ideig vagy esetleg otthonról, a gyermeke mellől tudjon dolgozni, és partnerek vagyunk abban, hogy közösen állítsunk fel egy időtervet. Ez arra szolgál, hogy a kollégánót megtervezhesse a visszatérést a 4, majd a 6 vagy 8 órás munkába. De rugalmasak vagyunk egyéb tekintetben is. Van egy törzsidő, amit le kell dolgozni. Ám hogy valaki mikor kezd és mikor fejezi be a napi munkaidejét, az már egyénre szabott.

**– Csak főállású alkalmazottakkal dolgoznak?**

– Vannak részmunkaidős munkavállalóink is, akik másodállásként fix részmunkaidőre szerződnek, négy vagy hat órára. Az időbeosztás esetükben is már-már egyénre szabott. A munkavállalók pedig, akik speciális munkarendben dolgoznak, nagyon lojálisak. A lojalitás magas, míg a fluktuáció nagyon alacsony. Bár ebben nagy szerepe van a már említett munkakörülményeknek, és annak is, hogy nagy hangsúlyt fektetünk a tisztaságra, rendezettségre. A cél, hogy legyen olyan állapotban minden szociális helység, akár otthon, mind tisztaság, mind berendezés, felszereltség tekintetében.

**– Sok szülőnek jelent problémát, hogy a nyári szünetben hogyan gondoskodik a gyermekéről. Nekik is tudnak segíteni?**

– Természetesen nemcsak munkavállalókban, hanem családban is gondolkozunk, ezért indítottuk útjára a gyermek-

táboroztatást. Ennek során a dolgozóknak lehetőségük van beírni gyermekeiket az általunk szervezett nyári táborba. A kisebbeket családi napközi, a nagyobbakat lovas és kézműves tábor várja. Egy blokk gyermekként két hétig tart. A tábor minden költségét a CabTec Kft. fedezi.

**– Úgy tűnik, a CabTec Kft. egy család-, kismama- és gyermekbarát munkahely. De közösséget lehet építeni ott, ahol közel négyszáz ember dolgozik?**

– Én azt gondolom, hogy lehet, és mi törekszünk is rá. Minden évben szervezünk egy nyári és egy karácsonyi rendezvényt a kollégáknak. Előbbi szabadtéri grillezés, kötetlenebb, utóbbi pedig inkább meghitt, ünnepi hangulatú. Ezenkívül volt már példa a szintén közösségépítést szolgáló, gyárlátogatással egybekötött családi napra is, melyet a tervek szerint a jövőben újra megszervezünk.

**– Sok dolog adott volt eddig is ahhoz, hogy a leendő munkavállalók felfigyeljenek önökre. Van-e még tovább?**

– Természetesen van. A piac is változni fog, ezáltal az igények is. Most azon kell dolgozni, hogy a munkahelyi körülményeket fejlesszük, a legmodernebb eszközöket és technológiát biztosítsuk számukra. Mi mindenképp arra törekszünk, hogy olyan eszközöket, technológiát adjunk a dolgozók kezébe, ami adott esetben számukra egy

motiváló munkakörnyezetet teremt. Továbbra is azon leszünk, hogy megtaláljuk azokat az egyedi, sajátos elemeket, lehetőségeket, amelyekkel Kecskeméten egyediként leszünk jelen a munkaadói piacon. Hogy legyen minél több olyan dolgozó, aki ebből az egyediségből eredően fog bennünket választani. Amikor mérlegel, és felteszi a kérdést, hogy az ajánlatai közül melyiket fogadja el, legyen ott jó pár olyan érv, amelyek miatt a CabTec Kft. mellett fogja letenni a voksát. És ezekkel tudunk egy komoly előnyt versenytársainkhoz képest megteremteni.

**– Tavaly volt húszéves a cég. Mik a tervek a következő két évtizedre?**

– Mindenképp azt szeretnénk, hogy meglévő rendelésállományunkat tovább növeljük, és bővítsük stratégiai partnereink számát. Jelen pillanatban egy komoly ugrás van a piacon, amiből mindenképp szeretnénk kivenni a részünket, ügyfeleinkkel tartani a sikerek útján. Ezen túl természetesen új technológiákat is tervezünk bevezetni, mi is szeretnénk haladni a korról, modernizálni, automatizálni, hiszen ez elengedhetetlen dolog ahhoz, hogy egy cég a jövőt tervezze, és sikeres maradjon a piacon. Stabil jövőt látunk magunk előtt Kecskeméten, úgy érezzük, minden esélyünk megvan arra, hogy még több elégedett ügyfelet szerezzünk munkatársaink szorgalmas kezeinek munkájával, hozzáadott értékével. – csenki –



# Felelősen kell gazdálkodnunk vízkincsünk védelmében!

Mindenki tisztában van azzal, hogy a víz a legfontosabb kincsünk, az élet alapja, egészségünk egyik legfontosabb feltétele. Azt azonban már kevesen ismerik el, hogy felelősek vagyunk azért, hogy megóvjuk ezt a kincset. Fejlesztéseik mellett többek között erről is beszélt a Hírös Gazdaság televíziós magazinjában Kurdi Viktor, a BÁCSVÍZ Zrt. elnök-vezérigazgatója.

– Milyen innovációs, fejlesztési elképzelések valósulnak meg a közeljövőben a fenntartható szennyvízgazdálkodás területén?

– Egy 1,5 milliárd forint értékű kutatásfejlesztési projekt kezdődött meg a kecskeméti szennyvíztisztító telepen, ahol konzorciumi partnereinkkel együttműködve azon dolgozunk, hogy hasznosítsuk a befolyó szennyvízben található hasznos anyagokat. Legfőképpen az foglalkoztat bennünket, hogyan lehet ebből értékes terméket, energiat előállítani, hogyan lehet a mezőgazdaság számára is előrelépést jelentő terméket, szolgáltatást biztosítani. Ez egy négyéves projekt, amely reményeink szerint több olyan innovációval szolgál a jövőben, amely eredményesebbé teszi a szennyvíztisztítást, ezáltal cégünk működése is hatékonyabbá válik.

– Ez azt jelenti, hogy alternatív energiaforrásként szolgálhat a szennyvíz?

– Így van. Vannak a szennyvízben olyan anyagok – mint például az ecetsav vagy a karbamid –, amelyek a telepen átfolyva hasznosítás nélkül mennek tovább. A kutatás célja olyan technológiák kifejlesztése, amelyekkel ezeket az értékes anyagokat ki tudjuk vonni. Ez akár napi több millió forint árbevételt is jelenthet. A másik fontos cél a biogáz kinyerésének növelése. Azzal kísérletezünk, miként lehetne a jelenlegi technológiát úgy továbbfejleszteni, hogy minél több biogáz keletkezzen ezekből a szerves anyagokból. A biogázból villamos energiát állítunk elő, a villamos energiát pedig elhasználjuk a víziközmű-szolgáltatás különböző területein.



– A környezetvédelem egyébként is elsődleges a cég számára. Ezért tartották fontosnak az elektromos hajtású autók vásárlását is?

– 2017-től lehet állami támogatást igénybe venni a tisztán elektromos meghajtású autók vásárlására. A megtérülési számításaink már akkor is hozták az általunk elvárt időtartamokat, ezért döntöttünk úgy, hogy beruházunk két kishaszongépjárműre. Mindkettő Kecskeméten teljesít szolgáltatást. Elsősorban olyan munkákra használják a kocsikat kollégáink, amikor rövid távolságokat kell megtenni. A Kecskeméti szolgálatot teljesítő autóink napi 50-100 km-t tesznek meg, vagyis az elektromos járművek hatótávkorlátai nem okoznak problémát, ugyanakkor azt is látjuk, hogy az üzemeltetési, karbantartási költségük ötöd- vagy akár tizedrésze is lehet egy hasonló dízelüzemű járműnek. A két elektromos járművel szerzett féléves tapasztalataink után váltunk bele további öt jármű vásárlásába. Erre is elnyertük a pályázati támogatást, ami autónként 1,5 millió forintot jelent. A

közelmúltban érkeztek meg az új autók, így most már hét tisztán elektromos jármű szolgálja a BÁCSVÍZ Zrt.-t.

– Az elöregedett vízvezeték-hálózat miatt sajnos viszonylag gyakoriak Kecskeméten a csőtörések. Mit tehetnek az ilyen problémák minél gyorsabb elhárítása, megelőzése érdekében?

– Épp a minap érzékelt a vízműtelep, hogy valahol az éjszaka folyamán nagy átmérőjű vízelvétel történt, vagyis nagy eséllyel csőtörés következett be. Mire sikerült a hibahelyet behatárolnunk, eltelt néhány óra, ugyanis éjszaka volt, mindenki aludt, nem érkezett jelzés a vízhiányról, illetve a nyomásesésről. Ennek kiküszöbölésére régóta tervezzük, és már nagyon közel állunk a megoldáshoz, hogy a kecskeméti vízhálózat mintegy negyven pontjára telepítünk olyan nyomásmérő szenzorokat, amelyek egy ilyen változás esetén azonnal jeleznek nekünk. Így a lehető legrövidebb időn belül értesülünk arról, melyik körzetben van a hiba, és már a lakossági bejelentés előtt kiküldhetjük a hibaelhárító



autót. Ez egy komoly előrelépést jelent, hiszen a csőtörések alkalmával kevesebb víz fog elfolyni, és kevesebb lesz a szolgáltatásból kieső idő is, aminek a fogyasztóink is örülnek.

A csőtörések megelőzése már egy sokkal nehezebb feladat, amely egyre inkább feszíti a víziközmű ágazatot Magyarországon. Mégpedig azért, mert a vízvezeték csövek azbesztcementből készültek 40-60 évvel ezelőtt, és ezek élettartama bizony lejárt, vagy a következő 10 évben fog lejárni. A csöveket sürgősen ki kellene cserélni, erre azonban jelenleg nincsenek elérhető források, és a vízdíjban sem képződik erre a nagy volumenű rekonstrukciós programra a fedezet. Mi elemezzük, melyik csővezeték milyen kockázati tényezővel rendelkezik, ennek megfelelően állítjuk össze a rekonstrukciós tervünket. De országos szinten bizony azt látjuk, hogy ennek többszörösére van szükség annak érdekében, hogy mihamarabb korszerű csőanyagokra tudjuk cserélni az azbesztcement csöveket.

**– Globálisan egyre nagyobb problémát okoz az egészséges ivóvíz hiánya. A mi térségünk kevésbé van kitéve ennek a veszélynek?**

– Érdekes, hogy a környezetvédelem, a klímaváltozás tekintetében hajlamosak vagyunk lokálisan szemlélni a dolgokat. Mi azt valljuk, hogy azokat az intő jeleket, amelyek most Fokvárosban vagy néhány évvel ezelőtt Barcelonában vagy éppen Kaliforniában jelentkeztek a vízhiányt illetően, mindenkinek komolyan kell vennie. A vízkészlet a Földön állandó, viszont ennek az elérhetősége jelentős mértékben változik. Magyarország szerencsés helyzetben van, hiszen a Kárpát-medence nyújt egyfajta védelmet, vannak folyóink, és jól állunk mélységi rétegvizekkel is. A kecskeméti vízbázis például 200-300-400 méter mélyen van. Magyarországon a vízkészletek tekintetében nincsen akut probléma, mégis



van félnivalónk, hisz az is kockázatot hordoz magában, hogy meg tudjuk-e védeni ezeket a vízbázisokat. Sok helyen a világban vagy az okoz károkat, hogy vagy nagyon sok a víz, vagy pedig annak hiánya hátráltatja egy-egy térség fejlődését. Ezek a jelek arra kell, hogy sarkalljanak bennünket, hogy felelősen gazdálkodjunk a jó minőségű és nagy vízbázissal, amellyel rendelkezünk. Csak így tapasztalhatják meg ennek áldásos hatását gyermekeink és unokáink is.

**– Ön a Magyar Víziközmű Szövetség elnöke is. Melyek jelenleg a legfontosabb feladatai ebben a minőségében?**

– Az egyik legfontosabb feladatunk, hogy elérjük, olyan törvények, jogszabályok szülessenek, amelyek továbbra is biztonságossá, fenntarthatóvá teszik ezt a szolgáltatást. Ezzel párhuzamosan a szolgáltatási színvonalat is szeretnénk növelni. Természetesen a csapvíz népszerűsítését is fontos célnak tekintjük, és a víziközműves szakmában dolgozó mintegy 20 ezer ember közötti információáramlást, szakmai tapasztalatcserét is szeretnénk elősegíteni.

**– Manapság sokan divatnak tekintik, milyen ásványvizet isznak. Szakemberként ön az ásványvíz vagy a csapvíz fogyasztását javasolja?**

– Mi nem úgy vizsgáljuk ezt a kérdést, hogy divat-e ásványvizet inni vagy sem. Úgy gondolom, megvannak azok a helyek és situációk, amikor az asztalon palackozott víznek van a helye. Azt is látjuk, hogy a csapvíz esetében a hálózatban eltöltött idő egyenes arányban hat a víz minőségére, vagyis minél tovább tartózkodik a víz a hálózatban, annál nagyobb eséllyel csökken annak élvezeti értéke. Így lehetnek olyan pontok Magyarországon, ahol nem olyan víz folyik ki a csapból, mint amelyet elvárna a fogyasztó. Ezért mi nem is kívánjuk versenyként beállítani ezt a kérdéskört. Annyi biztos, hogy a vízműnek az értékesítésében mindössze 1-3 százalék a konkrétan ivási célú vízfelhasználás. Így ez számunkra nem gazdasági kérdés. Mi inkább azt mondjuk: a csapvíz a legszigorúbban ellenőrzött élelmiszer Magyarországon, alapvető létszükségleti elemünk, és ennek a biztonsága, ennek a jövője kulcskérdés az ország szempontjából.

**– Tavaly átvehette a VOSZ-tól Az Év Menedzseré kitértető címet. Milyen elvek mentén vezette a céget eddig, és mit tart elsődlegesnek a jövőre nézve?**

– Óriási elismerésként élttem meg, amikor a Prima Gálán átvehettem ezt az elismerést. Visszatekintettem az elmúlt 10-11 évre, milyen mérföldkövek voltak a pályám során, milyen tanulságot lehet ezekből levonni. Azt láttam, hogy annak a csapatnak a kiválósága is megtestesül ebben a díjban, amely melletttem és mögöttem áll ebben a munkában. Ezeket az eredményeket csak a kollégáim összefogásával, támogatásával érhettük el, nekik köszönhetően vált láthatóvá munkánk a külvilág számára is. Igyekszem a vezetői munkám során megélni a keresztényi értékrendet, miszerint „úgy bánjatok az emberekkel, ahogy szeretnétek, hogy veletek is bánjanak”. Ez az alapfilozófiám, ezt igyekszem érvényesíteni életem minden területén.

**Kozák P.**



# Két évtized a változások jegyében

## Húszéves a Magyar Gazdaságért Díjjal kitüntetett Zarges Kft.

Idén tavasszal ünnepli megalakulásának húszéves évfordulóját a kecskeméti telephelyű Zarges Kft. A létragyártással foglalkozó cég kimagasló eredményeit tavaly decemberben Magyar Gazdaságért Díjjal ismerték el. Varga Mihály nemzetgazdasági miniszter adta át a kitüntetést Farkas Györgynek, a Zarges Kft. ügyvezető igazgatójának, akivel az elismerés kapcsán beszélgettünk az elmúlt két évtized sikereiről és kihívásairól.

– Mit jelent az ön számára ez a rangos miniszteri díj?

– Hihetetlenül nagy elismerés számunkra ez a díj, megkoronázta az elmúlt húsz év munkáját. Azért is örömteli, mert egyáltalán nem számítottunk rá. Az első meglepetés után jóleső érzés töltött el. Nagyon büszke voltam cégünkre, amikor átvehettem a Vállalkozók Napján rendezett ünnepségen az elismerést. Természetesen köszönet jár érte minden munkatársamnak, aki hozzájárult az elmúlt húsz év eredményeihez.

– Honnan hová jutott el a cég az elmúlt 20 év alatt?

– Nem túlzás azt mondani, hogy a semmiből jutottunk el odáig, ahol most tartunk. Húsz évvel ezelőtt, amikor megalakult a cég, volt egy saját vállalkozásom, amely létrák és állványok értékesítésével is foglalkozott. A német anyacéggel közösen hoztuk létre a Zarges Gyártó és Kereskedelmi Kft., és kezdtünk bele Kecskeméten a gyártásba egy kisebb üzem megvásárlása után. Azóta is a Zarges égisze alatt működik a cég, amely egy jelentős közép-nagyvállalattá nőtte ki magát. A 40 fős induló létszámhoz képest jelenleg közel 240 munkavállalónk van, az éves árbevételünk pedig 9,5 milliárd forint körül mozog.

– Húsz évvel ezelőtt más volt vállalkozást indítani, mint napjainkban. Hogyan emlékszik vissza a kezdetekre? Milyen nehézségekkel kellett megküzdeniük az 1998-as induláskor?

– Húsz évvel fiatalabban nagy lendülettel vágtam bele ebbe a munkába. Nem is gondoltam bele a nehézségekbe, kizárólag a lehetőségekre koncentráltam. Hittem abban, hogy ez egy jól jövedelmező, komoly jövőképpel rendelkező cég lesz, amely sok embernek jelent majd biztos megélhetést. Tisztában voltam annak előnyeivel, hogy egy nagy német gyártó mellett egy háttér gyártóbázist hozunk létre. Versenyképességünk kulcsa már a kezdetekben is a kiváló munkaerő és a viszonylag gazdaságos gyártási módszerek voltak, ezeknek köszönhetően sikerült a piacon vezető szerepet elérnie vállalatunknak és az anyacégünknek is.

– Ez azt jelenti, hogy a kezdetektől fogva biztos volt abban, hogy ez egy prosperáló vállalkozás lesz?

– Abszolút. Azt azonban nem gondoltam volna, hogy húsz év múlva is én vezetem majd a céget. Mindig is vonzottak az új kihívások, lehetőségek. Szeretem a változásokat, élvezem, ha történnek a dolgok körülöttem. Viszont az elmúlt húsz évben annyi minden történt, hogy nem kellett más helyet keresnem ahhoz, hogy a változásokról szóljon az életem.

– Milyen jelentősebb változásokat hozott ez a húsz év, amelyek itt marasztalták?



– Óriási változásokat éltünk meg a kollégáimmal. Miután megtaláltam azokat a munkatársakat, akik maximálisan támogattak, a nulláról felépítettük a céget. A 2001-ben átadott 2100 négyzetméteres gyártócsarnokkal a gyártási területünk közel a duplájára emelkedett. Hamarosan egy nagyon komoly válság ért el minket és az anyacéget is. 2008 és 2010 között építettünk egy új gyártócsarnokot, éppen akkor adtuk át, amikor a válság szele elérte bennünket. Akkor teljes egészében át kellett gondolnunk a termelés koncepcióját. Átálltunk a lean alapú gyártási

módszerre, amellyel sikerült jelentős területet megtakarítanunk a gyárból, és sokkal gazdaságosabbá vált a termelésünk is. Német vezetőink ezt látva bezárták peitingi, hasonló termékeket előállító gyárukat, amit nagyon súlyosan érintett a válság, és átköltöztették hozzánk. Ezek mind hatalmas változásokat jelentettek cégünk életében.

#### – Hogyan változott ezzel párhuzamosan a cég termékpalettája?

– Az eredeti elképzelésünk az volt, hogy létrehozunk egy gyártóbázist olcsó és viszonylag egyszerű termékek gyártására, az anyacég hátterére alapozva. Az évek során azonban egyre inkább eltolódtunk a professzionális gyártás irányába. Ma már az egyszerű háztartásokban is használható létrák mellett olyan termékeket is gyártunk, amelyek a legspeciálisabb igényeket elégítik ki. Az átlagos fogyasztó nem is gondolná, hányféle létre létezik. Cégünk termékpalettája egy vastag katalógust tölt meg. Mászt igényel a német, az angol, a francia piac, vagy éppen az észak-európai piac, ezeket az igényeket pedig mi igyekszünk kielégíteni.

#### – Milyen piacra gyárt jelenleg a Zarges?

– Elsősorban exportra gyártunk, az anyacégen keresztül értékesítjük forgalmunk közel 85 százalékát. Ennek fele Németországba

A Zarges Gyártó és Kereskedelmi Kft. 1998 tavaszán alakult meg budapesti székhellyel és Kecskeméten működő telephellyel. A társaság 100%-ban a WERNER CO cégcsoporton belül a ZARGES GmbH tulajdona. A Zarges Kft. fő profilja alumínium és üvegszál erősítésű műanyag létrák, valamint gurulóállványok gyártása és forgalmazása. A WERNER CO csoport leányvállalataként tevékenységi körükbe tartozik a németországi gyárban előállított alumínium dobozok, ládák, tárolóeszközök, szállítókoscsik, alumínium raklapok és kórházi logisztikai termékek forgalmazása is. A katalógusaikban található termékeken kívül elsősorban az ipari felhasználók számára speciális igényeknek megfelelő egyedi termékek gyártásával is foglalkoznak.

kerül, a másik felét pedig szinte az összes európai ország vásárolja fel. Mindemellett Magyarországon is piacvezetők vagyunk, nagyon sok partnerrel rendelkezünk. Itt is átalakult a vásárlói struktúránk. Korábban jelentősebb volt a nagy áruházláncokban való jelenlétünk, az elmúlt években azonban már arra koncentrálnak, hogy nagy gyártó cégek egyedi igényeit elégítsük ki. Ennek megfelelően a hazai piacra is gyártunk speciális termékeket.

#### – Milyen változások jellemzik a céget?

– Az elmúlt évben is jelentős változások történtek cégünk életében. Új tulajdonos-

hoz, egy amerikai céghez került a Zarges cégcsoport. A WernerCO a világ legnagyobb alumínium létrákat, állványokat gyártó cége. Jelentősebb gyártóbázissal van jelen az Amerikai Egyesült Államokban, Mexikóban, Vietnamban, de vannak gyárjai Franciaországban, Angliában és mostantól Németországban és Magyarországon is. A tulajdonosváltás határozza meg számunkra a jövő feladatait.

Napjainkban alakítjuk ki a cégen belül azt a struktúrát, amivel gazdaságosan tudunk működni mi is, illetve a Zarges csoport minden résztvevője. Így aztán most sem unatkozhatunk. Cégünk életében talán csak a változás az, ami állandó...



# Új vállalkozásba fog Palásti József

Palásti József a Fornetti eladása után prémium ételgyár alapításába fogott. A látványpékségek alapítója több, mint kétéves fejlesztést követően várhatóan idén ősszel lép majd piacra. Az előzetes fejlesztő munkáról, a folyamatos innovációról és a gasztronómiai ars poeticájáról kérdeztük interjúnkban.

– Az előző évek ételmisszgyártása után most egy új ciklust kezd. Miért éppen a kész egytálételeket választotta?

– A készételgyártás helyett, amiről itt szól most a fáma, inkább azt mondanám, hogy ez az ellátási lánc biztosítása hétköznap, meleg étellel, egészséges, tiszta meleg étellel. Ez egy akkora játszótér, amit én nem piaci résnek tekintek, hanem egy autósztrádának. A jelen emberének életkörülményei miatt és az elképzelt, a vízióban látható középjavó, távoli jövő szerint is erre a termékre, szolgáltatásra szükség van, szükség lesz.

Ahhoz, hogy tisztázzam, mi a saját küldetésem, először meg kell határoznom, hogy ki is vagyok valójában. Ebben segít, ha meghatározom, mi az, ami biztos nem vagyok. Kérem, én nem vagyok szakácsmester, mert az is egy mesterség, mint a pékmesterség, egy bizonyos szint felett művészet. Én nem vagyok szakácsmester, sőt, tovább megyek, én még az a férfi sem vagyok, mint sok férfi társam, akik nagyon jó pörköltet főznek vasárnaponként. Én kérem, nem vagyok ilyen típusú ember. Ezt tudtam magamról, tehát nincs új hír.

Én nagyon nem szeretném szaporítani az önjelölt táplálkozástudósok számát, akik tanácsot fognak adni itt a világnak, hogy neked mi a jó. Az kérem, az megint nem én vagyok, mert az ilyen önjelölt proféták al-tudományosságán legfeljebb kuncogok egy jót, de nem nagyon tudok azonosulni. Mi vagyok én? Igen, az eddigi munkásságom alapján azt azért szabad állítanunk hogy én az ételmisszgyártáshoz, az ételmisszer-ipari take away menedzseléshez értő ember vagyok. Gyárakat, termelési és minőségbiztosítási rendszereket, és azoknak a digitalizált, már nagyon jövőbe mutató megoldásait fejlesztettem ki már tizenévvvel ezelőtt. Érték az ételmisszerhez, érték az ellátási lánchoz és tudom, hogy a megváltozott környezetben az embereknek milyen opciókat kell biztosítani, ha étkezéssről van szó.

– Milyen termék kerül majd a vevők elé?

– Azt hiszem, a nevemhez kötődően afelelő sok kétség nem lesz, hogy itt egy tiszta, nagyon ellenőrzött és digitalizált vezérelt nagyon biztos ételmisszer fog a piacra kerülni. Idáig talán az én munkásságom hitelesíti a történetet. De vigyázat, ezzel a folyamat-



nak nincs vége, éppen csak elkezdődik, és utána a vásárlóval közösen fogjuk tudni csiszolni ezt a projektet. A vevőkkel együtt kívánjuk fejleszteni a terméket a visszajelzések alapján, mindig szem előtt tartva az innovációt és az igények változásait.

Ami most zajlik, az egy hosszú folyamat. Másfél éve létrehoztam egy laboratóriumot, ami tulajdonképpen egy nagyon jól felszerelt konyhát, amely már alkalmas a digitalizált technológiai vezetésre. Ezen van a hangsúly, azért hogy biztosítani tudjuk a standard minőséget.

Remélem, hogy még idén szeptemberben piacra lépünk, egyébként nem egy, hanem három márkával, három különféle felhasználásra.

– Mennyi figyelmet szentelnek az egészséges összetevőkre?

– Nekem azt kell tudnom, hogy az embereknek körülbelül a 60%-a az, aki még fogyaszthat mindent. Bár azért vigyázni kell arra, hogy az összetételről megkérdezzük a szakembereket. Azokat, akik tudják, hogy mégis mekkora legyen az étel zsír, szénhidrát- és fehérjetartalma. Mert egy egészséges embernek, aki köszöni szépen, jól van, és mozog is, annyit, amennyit szükséges, megvannak azok a tápanyagarányok, amiket be kell vinni a szervezetbe. A fő energiahordozóból és mellette az ásványi kiegészítőből. Nekik kvázi a magyar konyhát kell kínálni egy picit újragondolva és praktikusán.

– Ennek az új, prémium készételnek mi lesz a legnagyobb erőssége?

– A magyarországi városok többsége nem alkalmas a gyors étel házhoz szállítására. A városok elrendezése és növekvő mérete miatt a kiszállításhoz az ételek kihűlnék,

elveszítik igazi ízüket. Tegyük fel, hogy halat szeretnénk enni, de nem bízunk a kiszállítás gyorsaságában. Vagy magunk készítjük el, ami nagyon időigényes és sok kosszal, takarítással jár. Vagy egy olyan megoldást választunk, amivel otthon mi magunk pár perc alatt friss és kiadós ételt tehetünk az asztalra. Erre nyújt majd megoldást a termék. A legfőbb szövetséges a fókusz és az egyetlen valami, ami számít, az nem más, mint a visszatérő vevő. Szoktam ezzel poénkodni: az, hogy sikered volt egy lánynál, majd akkor derül ki, ha a vevő harmadszor visszajön. Az erős emberek gyors győzelméről ennyit. Ez egy hosszabb időszak lesz, nincsen villámháború, mert ez nem az a műfaj. Itt egy tízéves, ügyes, odafigyelő, kemény munka lehet az, ami valódi eredményt fog mutatni. Ezzel én tisztában vagyok.

– Milyen ízekkel találkozhatnak majd a vevők?

– A mai világban a gasztronómia sokat változott, a vásárló is sokféle utazott, valamint kóstolt már ezt-azt. Ezért minden körülmények között az ételmisszerben és a megoldásainkban is a globális megoldások felé kell tendálni. Annál a generációnál, amelyek majd most felnő és fogyasztóvá válik, be lesz kódolva az emlékmagyarába a magyar konyha ízvilága, és magyart fog fogyasztani, hála a jóistennek, és ebben támogatni kell. Ugyanakkor a globális megoldások közül is sokat befogadunk a gasztronómiánkba, ez már történik, így mi is követjük az igények alakulását. A székelykáposztától, az egyszerű csirkepörköltön keresztül a tőkehalas tagliatelléig sok minden megtalálható lesz a széles kínálatban.

– Milyen jövőbeli céljaik vannak a termékkel?

– Vannak rövidtávú célok. 2020-ra szeretnék egy olyan fejlesztést, amivel el tudok menni a dubai világkiállításra. Szeretnék a magyar ételmisszeriparban egy ilyen fejlesztést. Szeretném támogatni a most zajló gasztrorradalmat. Ez izgalmas, mert nemcsak Magyarországon, hanem az egész világon zajlik. Szeretnék ebben Magyarországon egyfajta támogatást adni. Remélem, hogy sikerül. De ezek csak részletek, főleg ha egy nagy egészben gondolkodunk. Szerintem a gasztronómia az egyetlen olyan élvezet, amely a születésünktől a halálunkig kíséri minket, ha valakik tudnak együtt egy jót enni, az a barátság alapja, akkor már tudnak együtt gondolkodni és alkotni, szórakozni. Harkai György

# MBA: belépő a vezetői pozíciókra

## Interjú dr. Gyökér Irénnel, a Neumann János Egyetem docensével

Dr. Gyökér Irénről, a Neumann János Egyetem kecskeméti Gazdaságtudományi Karának egyetemi docenséről az a közvélekedés, hogy „anélkül nem jöhet létre HR-témájú tananyag, előadás, könyv, cikk hazánkban, hogy neki ne legyen köze hozzá”. Első diplomáját Németországban szerezte, 24 éve lett a közgazdaság-tudományok kandidátusa. Több nyelven beszél, gazdag egyetemi pályafutása alatt több tízezer graduális és posztgraduális hallgatót oktatott. A 2018 szeptemberében Kecskeméten induló MBA-képzés (Master of Business Administration) kapcsán beszélgetünk vele.

– Több kollégájával együtt ön is nemrégén érkezett a Neumann János Egyetem Gazdaságtudományi Karára Budapestről. Milyen ambíciók vezették, és milyenek az első tapasztalatai? Hogy tetszik önnek Kecskemét?

– Szerencsés vagyok, hogy részese lehetek ennek a projektnek, ami gyökeresen megváltoztatja az NJE gazdaságtudományi képzési palettáját. Kecskemét kedves a szívemnek, egyszerre barátságos vidéki város, ugyanakkor az újra fogékony, dinamikusan fejlődő közösség. Az NJE kivételesen jó feltételeket nyújt ehhez a fejlődéshez.

– Az MBA-képzés a kilencvenes évek elején jelent meg Magyarországon. Ha jól tudjuk, Ön volt az igazgatója az első ilyen hazai programnak. Hogyan lehetne összefoglalni, mi is az az MBA, minek köszönheti a népszerűségét és kiknek ajánlott?

– Az MBA a legmagasabb szintű közgazdasági, üzleti képzés, belépő a magasabb pozíciókra. A világon mindenhol nagyra értékelik, volt hallgatóim kiemelkedő karrierje is ezt igazolja. Széleskörű tudásuk, egész látásuk, stratégiai szemléletük révén a vállalati, szervezeti sikerek hajtóerejévé válhatnak. Nemcsak a közgazdászok számára,



hanem a gazdasági és a társadalmi élet minden területén dolgozó szakemberek, például a természettudományi, műszaki képzettségűek, az orvosok, a jogászok stb. egyaránt jól tudják használni az itt megszerezhető ismereteket szervezetük hatékony működtetésére, de a közszolgálatban és az államigazgatásban is értékkeremtő.

– Ön szerint milyen a jó MBA-képzés? Mire számíthatnak, akik a kecskeméti Gazdaságtudományi Kar MBA-képzésére jelentkeznek?

– Minden képzés akkor jó, ha korszerű, mégis tapasztalatokra épített programja van, ad rugalmasságot az egyéni érdeklődés érvényesítésére és kiváló oktatói gárda áll mögötte. Az NJE-n mindehhez

társul az európai szintű campus adta technikai és szolgáltatási kiválóság társul.

– Mit tanácsol azoknak, akik a Neumann MBA-képzéseire iránt érdeklődnek?

– Elsősorban azt, hogy keressék fel az interneten egyetemünk MBA-oldalát – <http://gtk.uni-neumann.hu/mba> –, ahol részletes információkat találnak a képzésről, a tantervről, a felvételi jelentkezés határidejéről és módjáról. A felvi.hu-n a kecskeméti Master of Business Administration mesterszak 2018. január 31-től már elérhető. Akinek kérdése van, felteheti elektronikus levélben – [mba@gtk.uni-neumann.hu](mailto:mba@gtk.uni-neumann.hu) –, vagy telefonon is hívhatja az MBA forródrótvonalát – +36 (30) 811 26 87 –, kollégáink minden kérdésre készségesen válaszolnak majd.



# Családi kézben marad a Tormási Kft.

## Váltás a cég élén: ifjabb Tormási Attila az ügyvezetői székben

**Minden apa álma, hogy az általa felépített családi cég vezetését egyszer a fia viszi tovább. De mi van akkor, ha időközben a fiú elhagyja a céget? Az apa vár a visszatérésre? A fiú vár a visszahívásra? Az alapító belefárad, legyint, és eladja a vállalkozást? Idősebb és ifjabb Tormási Attilával beszélgettünk egy olyan időszakról, melynek mélységeiről és magasságairól a külvilág vajmi keveset tudott. Eddig.**

**– Hogyan jellemezné néhány mondattal a másikat?**

*Id. Tormási:* – Hosszú-hosszú éveket dolgoztunk együtt, mely idő alatt a szakma minden csínját-bínját meg tudta tanulni. De nemcsak megtanulta, hanem kiválóan alkalmazza is. Szakmai tudása, korrektsége, hozzáállása teljes mértékben alkalmassá teszi a vezetői feladat ellátására. Teljes mértékben számíthat rá a család, a kollégák és az ügyfelek tekintetében egyaránt nyitott és segítőkész. Nagyon sok szülő örülne annak, ha ilyen gondolkodású utódja lenne.

*Ifj. Tormási:* – Jó kedélyű, nagyon fontos számára az, hogy az emberek megbecsülését elérje. Ennek pedig képes az üzletet is alárendelni, ha úgy adódik. Fontosabb számára, hogy elégedett legyen egy ügyfél, mint az,

amit az üzleti érdek megkívánna. Mindenkin segít. Nemcsak a család és a kollégák fordulhatnak hozzá bizalommal, lehetőségeihez mérten maximálisan megpróbál segíteni másokon is. A nagy teherbírása híres. Vagy hírhedt? Akik kívülről nézik, azoknak híres, akik belülről, azoknak hírhedt. Ugyanis nehéz túlteljesíteni őt munkában.

**– Gyermekkorában figyelte-e tudatosan édesapja munkáját, érezte-e az irányváltást kettőjük kapcsolatában?**

*Id. Tormási:* – Nekem mindkét szülőm tekintetében szerencsém volt. Mindkettőjükre felnéztem, nagyon sokat segítettek abban, ahogy az életem alakult. Édesapám örökmozgó, állandóan dolgozó ember volt, és már általános iskolás koromban is befogott, hogy segítsék neki. Legyen az házfelújítás,

autószerelés, bármi, én szívesen segítettem. Na, jó, azért volt olyan is, hogy szívesebben mentem volna moziba, de ott nem volt olyan, hogy abbahagyjuk a munkát, és majd később folytatjuk. A feladatot el kellett végezni. De mindent együtt csináltunk meg, és ő sem hagyott magamra sosem.

*Ifj. Tormási:* – Középiskolás koromig mindig csak azt hallottam, hogy apa dolgozik. Viszonylag keveset voltunk együtt. Akkor ismertem meg igazából a munkáját, hozzáállását és hihetetlen teherbírását, amikor a cégébe kerültem tanulónak. Ott gyakorlatilag reggel hatkor kezdődött a munka, és ameddig ki nem dőltünk, addig tartott. Így aztán volt idő megfigyelni, hogy mik azok az irányok, amiket érdemes betartani ahhoz, hogy egyről a kettőre lehessen lépni. Akkor nem éreztem tehernek. Egyik nap jött a másik után, jöttek az újabb feladatok, megmérettetések, és jó érzés volt, amikor ezeket sikeresen megvalósította az ember.

**– Készült-e és hogyan – arra, hogy átadja/megkapja a cég vezetését?**

*Id. Tormási:* – Igen, tudatosan készültem. Mondhatom azt, hogy már az 1990-es évek vége, 2000-es évek eleje körül készültem arra, hogy Attila fogja átvenni a cég irányítását. A ranglétra minden fokát végigjárta tanuló korától. Minden területen dolgozott, mindent és mindenkit ismert, teljes mértékben kész volt rá. Aztán öt évvel ezelőtt volt egy gondolata, hogy kipróbálja magát egy másik területen. Azt hiszem, ebben legnagyobb szerepe a gazdasági válságnak volt. Elfogadtam a döntését, de számomra az rettentő nagy csalódás volt. Uramisten, kinek fogom átadni a céget? – kérdeztem magamtól.

*Ifj. Tormási:* – Amikor jött a rendszer-váltás és megalakult ez a cég, igazából akkor kezdődött az életem. Végeztem az iskolával, kijöttem a nagyvilágba, kaptam egy kis tulajdonrészt, és mint tulajdonos kezdtem dolgozni a Tormási Kft.-nél. Az első tíz-egynéhány évben annak a jótékony hatását, hogy tulajdonos valaki, nem nagyon lehetett érezni. Hacsak nem azt, hogy tulajdonosként neked többet kell dolgozni, mint bárki másnak. Nem nagyon gondolkodtam azon, hogy én fogom a céget vezetni. Testvéremmel és unokatestvéremmel tulajdonosok lettünk a cégben, mi voltunk a következő generáció, benne volt tehát, hogy mi fogjuk közösen továbbvinni majd a céget. Mindenkinek meg volt a saját feladata, az, hogy kit hívnak ügyvezetőnek

közülünk, nem nagyon volt téma. De aztán egyszer megérettük a gazdasági válság hatását, ami mindent borított.

*Id. Tormási:* – Az igazsághoz hozzátartozik, hogy vissza akartam vonulni 2017-ben. A válság, az, hogy tulajdonostársaimmal nem jutottunk dűlőre a megoldást illetően, és hogy Attila elhagyta a céget, nagyon megviselt. Úgy döntöttem, egészségi állapotomra való tekintettel kiszállok a vállalkozásból. Úgy éreztem, hátrébb kell lépni, mert az mindenkinek jobb lesz.

**„A hozzáállásunk olyan, hogy mindig a megoldást keressük. Nem azt nézzük, hogy mit miért nem lehet, hanem azt, hogy hogyan lehet. És hozzuk ki belőle a legtöbbet. Ennek köszönhetően nálunk nem problémák vannak, hanem megoldandó feladatok.”**

De a cég értékesítése tabu volt, csak a tulajdonosi kör tudott róla. Kifelé soha, semmi nem hangzott el ezzel kapcsolatban. Nem akartam ugyanis, hogy az emberek megjedjenek a változástól és elmenjenek. Egy teljesen működőképes céget szerettem volna átadni.

*Ifj. Tormási:* – Ahogy azt már mondtam, édesapám inkább szociális beállítottságú, inkább előtérbe helyezi az emberek

igényeit az üzletnél. Egy válságnál azonban ez nem működik. Különböztek az elképzeléseink arról, hogy milyen irányba kellene továbbmenni. Több éven keresztül voltak próbálkozások mindenféle irányba, de egyik sem működött. Voltak egyet nem értek, én pedig arra gondoltam, inkább elmegyek a cégtől. Igaz a mondás, hogy két dudás nem fér meg egy csárdában. Apám 1970 óta volt kisiparos, 2008-ig felépítette azt a vállalkozást, mely 99%-ban jól működött. De a válság idején az általa alkalmazott módszerek és döntések nem működtek. Mi, a tulajdonostársakkal javasoltunk dolgokat, ám ő nem értett ezekkel egyet. Kiszálltam. Nem haraggal váltunk el, de láttam, hogy ha maradok, úgy elmérgesedik pár hónap alatt a viszony, hogy valójában soha többé nem beszélünk volna.

– *Id. Tormási:* Amikor átgondoltam, hogyan is jutottunk idáig, és hol áll a válság által megtépzott cég, rájöttem, hogy mégis meg kell lépni azokat a dolgokat, amik ellen voltam. Hogy felül kell bírálnom a döntéseimet, melyek egy ilyen időszakban másképp működnek. Mert a válság mélyült, szinte csődközelségbe került a cég. Lépni kellett. És rövid időn belül beláttam, jól döntöttem. Nemcsak átvészeltük azt az időszakot, de erősödött is a cég. Ebben különösen nagy szerepe volt annak, hogy eladtuk az 1992-ben épült első Opel-szalonnkat a Jász utcában és a mellette lévő területet.



*Ifj. Tormási:* – Megkeresett egy vállalat-irányítási rendszert forgalmazó cég, akikkel kapcsolatban voltunk korábban is, én pedig elfogadtam az ajánlatukat. Alkalmazottként dolgoztam náluk öt éven keresztül, és ez idő alatt – tanácsadó és bevezetőként – volt szerencsém Magyarországon és külföldön is autókereskedések vállalatirányítási rendszereit, módszereit megnézni, megtapasztalni, jobbá tenni. Megtapsztaltam többféle cégvezetési modellt. Mindeközben persze családtag maradtam, és figyelemmel kísérem a Tormási Kft. működését.

*Id. Tormási:* – Sokan kérdezik, hogy nem sajnáltam-e eladni a Jász utcai szalont. Fájt volna, ha le kellett volna bontani. Azzal viszont, hogy egy bolthálózat vásárolta meg, és üzlet létesült a helyén, a városrész lakosságának, az ottani közösségnek valami jó létesült. Ez pedig boldogsággal tölt el, örömmre szolgál. Jó érzés betérni oda, amikor megyek dolgozni. Ugyanis nem vonultam teljesen vissza, én viszem a Jász utcai karosszéria- és fényezőműhelyt, közel húsz emberrel, Attila pedig, miután vissza-

tért, átvette a Külső-Szegedi úti telephely teljes irányítását, annak hatalmas terhével együtt.

*Ifj. Tormási:* – Öt év után valóban visszatértem a cégbe, és átvettem az ügyvezetői pozíciót. Ennek érdekessége, hogy úgy kerültem képbe, hogy a leendő vásárló megkeresett, vállalnám-e ennek a cégnek a vezetését. A vásárló úgy tudta volna az ügyletet megvalósítani, hogy ez év, vagyis

**„Alapelv a cégnél, hogy a megtermelt pénzből tudunk csak fizetni, nem pedig az eltöltött időből. A munkaidőt tehát nálunk ledolgozni kell, nem eltölteni!”**

2018 vége felé tudott volna realizálódni az adásvétel, mely 2017 októbere óta zajlott. Eközben megkeresett a család is, kérdezték, mi lenne, ha előbb kezdeném ezt az egészet, de úgy, hogy visszatérek a családi cégbe. Én lennék az ügyvezető, és kapnék tulajdonrész a cégből. Átbeszéltük a felté-

teleket, megvizsgáltuk a működést, tisztába raktuk a dolgokat, kinek, mi a feladata, és elfogadtam a család ajánlatát.

**– A Jász utcai telephely eladása tehát jó üzletnek bizonyult. Egyetértettek ebben a tranzakcióban?**

*Id. Tormási:* – Annak idején Attila sugallta az ötletet, hogy egy boltnak kellene eladni. Készítettünk is rengeteg látványtervet, és megkerestünk üzletláncokat. Végül a Spar volt az, akivel nyélbe ütöttük az üzletet. Ezzel az eladással stabilabbá vált a cég. Öt évig nem igazán fejlesztettünk, most eljön annak az ideje is.

*Ifj. Tormási:* – Amikor még itt voltam, akkor is szó volt arról, hogy egyesíteni kellene a két telephelyet. Hiszen sokkal jobban lehet szervezni mindent. Egy tevékenység volt eddig két helyen, de most már egy helyre vontuk össze a Külső-Szegedi úton, és racionalizáltuk a munkafolyamatokat.

**– Hogyan, milyen lépések mentén tervezte/tervezi a jövőt?**

*Id. Tormási:* – Mindig a haladás útját kerestem, azon voltam, hogy mi legyünk az elsők, a legjobbak, a legszebbek, hogy lépkedjünk előre. Opel 92-ben, utána Suzuki, Isuzu, Saab, mindig előre menekültünk kicsit. Mindig kellett beruházni, fejleszteni. Számomra jó érzés volt, hogy fejlődünk, szépülünk, és elégedettek az ügyfelek. Ők a legfontosabbak. Új tervek vannak, amelyeket már Attila fog megvalósítani a szélmalomnál, kisebb fejlesztések a Jász utcában. És ami mindenképp optimizmusra ad okot a jövőt illetően, hogy magyar családi vállalkozás maradtunk továbbra is, jól működő struktúrában. Ennek alapját a tulajdonosi kör (jómagam; feleségem, Tormási Krisztina; lányom, Baranyiné Tormási Edit; fiam, ifj. Tormási Attila és unokaöcsém, ifj. Tormási László) adja, akik mindannyian a Tormási Kft. aktív dolgozói.

*Ifj. Tormási:* – Van egy nagyon fontos szempont: aki megáll egy helyben, az lemarad. Márpedig az üzleti életben nem szabad lemaradni, semmilyen szempontból. Mindig meg kell keresni azokat a következő lépéseket, fejlesztéseket, amelyekkel jobbak tudunk lenni a versenytársaknál. Ez az, ami elsődlegesen mozgatja a fejlesztési irányokat. A cég szempontjából ez az, amit tervezünk és megpróbálunk megvalósítani. Jelenleg a cég stabilitásának erősítése és a több lábbon állás megvalósítása a cél, új tevékenységek bevezetésével. De mindennél fontosabb, hogy próbáljuk kölcsönösen megbecsülni egymást. Hiszen így lehet hosszú időn keresztül együtt dolgozni, tervezni, és a jövőt építeni.

**Csenki Csaba**







# A GUMIVAL MODIFIKÁLT BITUMEN ÚT ELŐNYEI

2014 őszén a Duna Aszfalt a 3121. jelű összekötő úton, 8 km hosszúságban, közel 5.500 tonna kopóréteg építéséhez használt mintegy 260-280 tonna gumibitument (GmB 40/85-55 aszfaltkeverék). A gumibitument a cégcsoport laborja vizsgálta be. A vizsgálatok alátámasztják a gumival modifikált bitumen útépitési felhasználásának legfontosabb előnyeit:

- ① Jobb útminőség, hosszabb élettartam
- ② Kisebb fenntartási és életciklus költség
- ③ Közlekedési zaj csökkenés
- ④ Biztonságosabb közlekedés, rövidebb fékút
- ⑤ Környezetvédelem (gumiabroncs anyagában történő hasznosítása)



## ① GUMIBITUMENEK

bitumen és hulladék gumiabroncsokból származó gumiőrlemény, esetleg további adalékanyagok felhasználásával előállított útépitési kötőanyag (Asphalt Rubber Binder, ASTM D 6114)



Használt gumiabroncs



Gumiőrlemény



Bitumen



Gumibitumen



13 év használat után



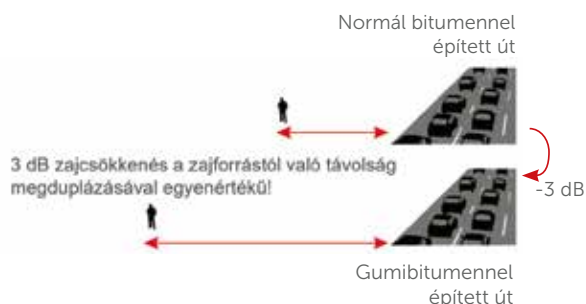
Normál bitumennel épített út

Gumibitumennel épített út

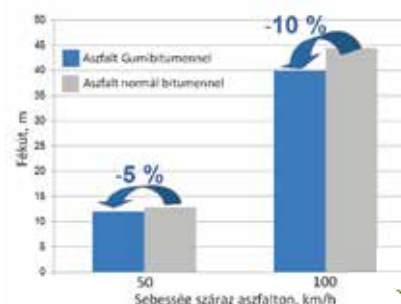


Ásványi anyag

## ③ KISEBB KÖZLEKEDÉSI ZAJ



## ④ KISEBB FÉKÚT





# LEA Low Energy Asphalts

alacsony energiatartalmú aszfalt



## ZÖLD ÚTON HALADUNK!

A zöld aszfalt magyarországi története 2012-ben kezdődött, amikor a Duna Csoport 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 útépités során nincs kellemetlen „aszfaltszag”,
- a keverőtelep földgáz helyett PB-gázzal üzemel, így télen is alkalmas a termelésre.

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



# Duna Aszfalt – újabb kimagasló év

**Milyen autópálya és egyéb beruházások zajlanak a megyében és országos kitekintésben? Mennyibe kerül egy kilométernyi sztráda megépítése hazánkban? Milyen útfelújításokat tartunk számon jelenleg? Többek között ezeket a kérdéseket tettük fel a Duna Aszfalt Kft. innovációs főmérnökének, Lehel Zoltánnak.**

**– Hogyan teljesített tavaly a Duna Aszfalt Kft?**

– A cégeknek minden év május 31. napjáig kell produkálni ezeket a számokat a nyilvánosság felé. Azt gondolom, hogy a tavalyi esztendő visszatért a 2015-ös kimagasló évünkhöz: százmilliárd forint felett lesz az árbevételünk. Két éve egy megyei autógyártó cég megelőzött minket, akkor úgy véltem, hogy lehetetlen lesz utolérni őket. Tavaly volt egy kis visszaesés az építőiparban az uniós ciklusváltások miatt: nem rendelkeztünk még tervekkel, kivitelezési feladatokkal, így a második helyről a kilencedikre csúsztunk vissza a sorrendben. Látna a mostani számokat azonban úgy néz ki, vissza fogunk kerülni a dobogós helyek egyikére. Nagyon fontos, hogy cégcsoport szinten meghaladtuk az ezer főt, ami egy pillanatnyi létszám. 1116 munkavállalónknak több mint a fele szellemi munkát végez: nagyon sok mérnökkel, felsőfokú végzettséggel rendelkező kollégával dolgozhatunk együtt. Idén pedig több mint egymillió tonna aszfaltot tervezünk beépíteni, a legnagyobb részét autópályákba. Láthatjuk, hogy a Duna Aszfalt gyakorlatilag piacvezetővé lépett elő az útépítésben: 2015-ben 16%-os volt a piaci részesedésünk, és reméljük, hogy a 2016-os visszaesés után erre az értékre minimum vissza tudjuk tornáztatni magunkat.

**– A közhiedelem szerint az autópálya-építés viszonylag sok pénzbefektetéssel jár. Mennyibe kerül Magyarországon egy kilométer autópálya fajlagos költsége?**



– Egészen kettőmilliárd forinttól négy-milliárd forintig, vagyis a csillagos égig terjedhet egy kilométernyi autópálya költsége. Ez attól függ, hogy hol helyezkedik el: hegyvidéken, alföldön, vagy olyan helyen, ahol töltést kell építeni. Ezek az autópályák különleges üzemi létesítmények, ami azt jelenti, hogy nincsen rajtuk szintbeli kereszteződés. Minden úton, minden vízfolyáson, minden vasúton történő átjárást külön szintbeli híd vagy aluljáró építésével kell megoldani, amelyeknek elég magas a költsége. Kisajátítás, vadvédelem, vadvédő kerítések. Ezek mind-mind emelnek az összegen.

**– Milyen autópálya-építés, egyéb beruházások zajlanak a Duna Aszfalt kivitelezésében jelenleg Bács-Kiskun megyében?**

– A megyéhez közeli M44-essel foglalkozunk jelenleg. Három szakaszt is építés alá vettünk Békéscsabától indulva egészen Lakitelekgig. Közbeszerzés alatt van az M44-es megyénket teljes mértékben érintő területe: az ajánlattételek megtörténtek. Reményeink szerint ennek a szakasznak a megalkotása is hozzánk fog tartozni.

A kecskeméti lakosság életében nagyon fontos továbbá az északi elkerülő létrejötte, melynek első részét már kiviteleztük, az M5-ös autópálya, illetve az 5-ös főút közötti szakaszt pedig most építjük.

**– Vannak útfelújítási munkálatok is, amelyekben részt vesznek. Melyek ezek?**

– Ezeknek a projekteknek a Magyar Közút Nonprofit Zrt. a megrendelője. Van egy 106 milliárdos országos beruházási lista, melyen szerepel többek között az 5203-as Kiskunlacháza–Izsák összekötő út két szakasza, az 52121-es Tassi bekötőút, az 5301-es Kecskemét–Kalooca összekötő út, valamint az 5405-ös út egy szakaszának felújítása is.

**– Társadalmi felelősségvállalás terén is minden évben próbálnak valamilyen tevékenységet végezni. Idén mire esett a választás?**

– 2013 óta rendszeresen végzünk ilyen feladatokat. Idén januárban találkoztunk győnkí általános iskolásokkal, akik igazán hátrányos körülmények között töltik mindennapjaikat. Terveink szerint szeptemberig felújítjuk az intézmény tornatermének padlóját.

## Megoldásokat kínálnak a vállalkozások számára

**Kecskemét úttörő szerepet tölt be az idősödő társadalom problémáinak kezelésében. A CédusNet társadalmi innováció fejlesztője Sárközy Erika, az Erasmus Intézet vezetője, szociológus. Hogyan kezdődött a város és a CédusNet fejlesztőinek kapcsolata?**

– Amikor a CédusNet elgondolás megszületett és már hazai kutatásokat is végeztünk, kezdtem partnereket keresni a megvalósításhoz: támogatókat, társakat, döntéshozókat, társadalomkutatókat. „Csak” egy újabb nyugdíjas programot láttak meg benne. Akkor még nem beszélünk idehaza arról, hogy a gyors ütemű idősödés gyökeresen változtatja meg az egész társadalom életét: a munka világát, a személyes életpályákat, mennyire veszélyezteti a szociális ellátórendszerek fenntarthatóságát, a gazdaság fejlődését, a vállalkozások sorsát. Az első nagy lépés egy 18 várost érintő országos előadó körút volt. Nagy érdeklődést keltett a senior tudáshasznosítás modellje, a legtöbb helyen azt kérték, intézzem el valahol „fent”, hogy megvalósuljon a városukban. Kecskeméten nem így történt. Engert Jakabné javaslatára polgármester asszony gyorsan döntött az indulásról. A város vállalta az úttörő szerepet, a társadalmi kísérletet.

**– Hogy született meg a CédusNet gondolata?**

– Kicsit előbből kell kezdenem. 1998-ban média karrieremet feladtam és megalapítottam az Erasmus Intézetet a kommunikációs” rendszerváltás” kutatására és az ebből adódó társadalmi feladatok képviselőjére. Majd családi okokból 5 évre az Egyesült Államokba költöztem, ahol sokat tanultam a civil társadalom működéséről, társadalmi megoldásokról és a kitartásról. Nem adom fel könnyen azt, amit fontosnak tartok. 2013 őszén jöttem haza. Itthon döbbenet fedeztem fel, hogy mennyi gondolkodó, nagy tudású szakember barátom, ismerősöm vált keserű, betegeskedő nyugdíjas nénevé, bácsivá. Nem tudtak feladatot, munkát találni, és már maguk is elhitték, hogy sehol nincs rájuk szükség. Nincs ez



Elindult Kecskeméten a CédusNet két-éves kísérleti programja, melynek középpontjában a senior korosztály tapasztalatainak sokrétű hasznosítása áll.

Még ebben az évben az önkormányzat támogatásával 5 olyan mintaprogram valósul meg, melyekkel bizonyítható, hogy ez az egyre szélesebb társadalmi csoport nem megoldandó problémát jelent, hanem a megoldásokban aktívan

részt vevő, aktív közösség. Az idősödők egyre nagyobb száma szükségessé teszi, hogy róluk a társadalom, a gazdaság és a politika másként kezdjen gondolkodni.

Kecskemét lendületes gazdasági fejlődéséhez elengedhetetlennek tűnik, hogy teret adjon ennek az előremutató, közép- és hosszútávon jelentős eredményeket hozó társadalmi innovációs mintaprogramnak.

így rendben gondoltam, mert külföldön éppen az ellenkezőjét láttam. Már nyugdíjas embereket hívtak vissza vezető pozíciókba, 71 éves ismerősöm élete első és gyorsan sikeresnek bizonyult vállalkozását indította el, és kint létem alatt kezdődött el annak számolgotása, hogy a nyugdíjba menő szakemberek mennyi tőkét visznek ki a fejükben az üzemekből.

Tanulmányozni kezdtem a társadalmi idősödés magyarországi és nemzetközi gyakorlatát, nemzetközi kutatások eredményeit olvastam, megnéztem milyen új társadalmi megoldások működnek a

világban. Összefüggéseket kerestem, amelyek rendszerbe foglalhatók. A kutatások és a négy éve tartó folyamatos fejlesztés eredményeképpen született meg a senior tudáshasznosítás programja, egy válasz az idősödő társadalom kihívásaira.

**– Gyakran hangsúlyozza, hogy ez nem idősügyi program.**

– Valóban nem az, hanem az idősödés programja. Talán nem veszünk róla tudomást, de a munkahelyi idősödés 45 éves kor tájékán kezdődik, az öregség pedig egyre tolódik kifelé. Tehát foglalkoznunk kell a munkahelyi idősödéssel, a korme-

nedzsmenttel, és azokkal az új eszközökkel, módszerekkel, amelyekkel egészségkárosodás nélkül megtarthatók a szakemberek a munkában, a kiléptettek pedig visszacsábíthatók. Sok nemzetközi tapasztalat áll már rendelkezésünkre. Reméljük, lesznek kis- és középvállalkozások, akik jelentkeznek, hogy kipróbáljunk másutt sikeres, jó gyakorlatokat, amelyek modellként működnek majd.

Az első programjainkkal azonban a már nyugdíjban lévők számára szervezünk mintaadó, új aktivitási formákat és tartalmakat. A robotizáció egyre nagyobb tömegben váltja ki az élő munkát. Mi a társadalmi piacon keresünk új igényeket és ezekre reagáló új szolgáltatásokat. Itt van például a kisgyermekes családokat segítő új foglalkoztatási forma, a legkorszerűbb gyermeknevelési, fejlesztési gyakorlatot elsajátító, családsegítő ismeretekkel rendelkező és a fiatalabb generációval szót értő SzuperNagy, SzuperPapa. Már tervezzük a képzések meghirdetését. Létrehozuk az időtökével és sokféle ismerettel, szakmai tapasztalattal rendelkező szakemberek Tudásbankját, ebből a vállalatok időlegesen vagy hosszabb távra is megszerezhetik a hiányzó szaktudást, vagy néha csak a hiányzó időt. CédusNet Innovációs Klub alakult azokból a senior szakemberekből, akik megoldandó feladatokat, gondolkodni valót keresnek, vagy megvalósítható ötleteik vannak az időződő társadalom új kihívásainak kezelésére. Ez is egy mintaadó kísérlet.

– Nagy öröm, hogy a CédusNet program beindításához Kecskemét biztosíthat elsőként lehetőséget – mondta Szemereyné Pataki Klaudia polgármester a programmal kapcsolatban. – Az elképzelés első pillanatban megnyerte tetszésünket, különösen azért, mert mélységesen egyetértek annak valamennyi célkitűzésével. Kecskemét számára nagyon fontos, hogy szüleink, nagyszüleink generációinak felhalmozódott tudását, tapasztalatát hasznosítani tudjuk. A szenior tapasztalati tőke nagyban hozzájárulhat a hétköznapi gondjainak enyhítéséhez, és mindannyiunk életminőségének javításához. A program sok tennivalót határoz meg számunkra, de biztos vagyok benne, hogy annak eredményei városunk valamennyi polgára számára pozitív hatással lesznek.

### – Többször használja a szenior kifejezést. Ez nem egyszerűen az idős udvariasabb formája?

– A feladatokat kereső, feladatokat vállaló nyugdíjasok nem idősek. Őket nevezem szenioroknak, mert ennek az szónak pozitív tartalma van. Szenior az, aki szívesen tanul új dolgokat, aki feladatokat vállal, használja a kor technikáit. Számukra minél több esélyt és új lehetőségeket kell adni.

Idősnek azokat nevezem, akiknek ugyan lehetne hasznosítható tapasztalatuk, de nem vállalkoznak új dolgokra, önbizalmuk kevés, a kor technikáit bizonytalanul kezelik, izolálódás veszélye fenyegeti őket. Nekik segítségre van szükségük a kitöréshez – talán éppen aktív kortársaiktól.

### – Miben áll a CédusNet újdonsága?

– A CédusNet egy társadalmi innováció, sok egymásra épülő projekttel. Módszereket ad, hogy az időződő szakemberek kompetenciái és tapasztalatai hosszú távon hasznosuljanak. A szenior tapasztalati tőke és az időtőke befektetéséről van szó társadalmi problémák enyhítésére, az életminőség javítására. A feladatot keresők számára kiegészítő jövedelmet jelent, folyamatos tanulást, hasznosságélményt és a szociális kapcsolatok erősödését. Ez az aktivitás a kutatások szerint a szellemi életkor meghosszabbításának is az eszköze, és a közérzet, az egészség javulását eredményezi. Itt már találkozunk az egyén és a társadalom érdekei is.

Sok jó kezdeményezés indult már el a városban, amelyek erősítik a CédusNet céljait. Keressük a kapcsolatot az új megoldásokon dolgozó, gondolkodó emberekkel, szervezetekkel, hogy hasznosítsuk az itt már

Az ezüstpiacon, vagyis a 60 év feletti fogyasztása Európa fejlett országaiban 60 százalékkal növekszik az elkövetkező 15 évben. (McKinsey & Company előrejelzése). Új piaci szegmens jön létre, mely kifejezetten a létszámban jelentősen megnövekedett szenior korosztály igényeit elégíti ki. Az egészséggel kapcsolatos új termékekre és szolgáltatásokra különösen nagy piaci igény jelenik majd meg.

meglévő tapasztalatokat, eredményeket is. A hatékonyság az együttműködésben rejlik.

### – Mire számítanak az első évben?

– Öt mintaprogrammal kezdünk, amelyek a foglalkoztatásra, a tapasztalatok értékelésére, az önkéntesség erősítésére, az együttműködési hajlandóság növelésére modelljei. Mintaprogramok, ami azt jelenti, kísérleteznünk kell, hogyan lenne a legjobb, leghatékonyabb, merre felé alakítják a helybéliek. Mert ez a kecskeméti úttörő feladata lesz.

Számítunk néhány kis- és közepes vállalkozásra, melyek részt vesznek a kísérletben. Velük közösen próbálnánk ki másutt már hatékonyan bizonyult módszereket, atipikus foglalkoztatási módokat. Minden nemzetközi kutatás azt bizonygatja, hogy a szenior tartalék human erőforrás legnagyobb haszonélvezői éppen a kkv-k.

Végül ne hagyjuk ki a nagy lehetőségekre való felkészülést sem, a dinamikusan fejlődő ezüstpiacon, az idősek igényeire és tömegére fejlesztett új szolgáltatásokat és termékeket, amelyek új lendületet adnak a helyi gazdaságnak.



# Új hűtőház Kecskemét közelében



## Beszélgetés Dobosné Németh Ottiliával, az Ice-Store Kft. ügyvezető igazgatójával

A robbanásszerűen fejlődő autógyártás mellett a gazdasági növekedés motorja Kecskemét térségében hagyományosan az élelmiszeripar. Nagy múltú élelmiszer-feldolgozó üzemek egész sora működik a városban és a környező településeken, kiaknázva a környék történelmi és földrajzi adottságait. Az ágazat fejlődésének újabb lendületet adhat, ha kiépül a kisebb-nagyobb cégek igényeit kiszolgáló, 21. századi színvonalú raktározási és logisztikai infrastruktúra. Ennek a folyamatnak újabb fontos lépése a kiskunfélegyházi ipari parkban felépült hűtőház. Dobosné Németh Ottiliával, a hűtőházat üzemeltető Ice-Store Kft. ügyvezető igazgatójával beszélgettünk a beruházás nyomán megnyíló lehetőségekről.

– Hogyan jellemezné az új létesítményt?

– Ez egy közepes méretű, ammóniatechnológiával működő hűtőház, öt kamionbeállalóval. Elsősorban fagyasztott áru tárolására alkalmas, de mi magunk is tudunk fagyasztani -18 Celsius fokig. Az építés 2016 végén indult és 2017 novemberében helyeztük üzembe a létesítményt. Az 1,2 milliárd forintos, önerős beruházást sikerült a tervezett összegben belül megvalósítani.

– Milyen üzleti megfontolásokra alapozták a beruházást?

– Egy ekkora beruházás elindításánál fontos, hogy legyen egy megbízható, hosszú távú üzleti partner. Számunkra ez a kiskunfélegyházi Integrál Zrt., amelyik évek óta komoly tárolási gondokkal küzd. Az ország különböző vidékeire, távoli hűtőházakban helyezte el termékeit Dunakeszitől Törökszentmiklósig. Tőlük jött az ötlet, hogy ha létrehozunk egy hűtőházat a kiskunfélegyházi ipari parkban, a kapacitás egy részét tartósan le tudják kötni.



Átvágják a nemzeti színű szalagot a hűtőház avatásán: Kovács Ernő Bács-Kiskun megyei kormány megbízott (balról), Dobosné Németh Ottília ügyvezető igazgató és Csányi József, Kiskunfélegyháza város polgármestere



déli részén, az M5-ös autópálya lehajójától pár száz méterre, a kistérségi csomópont közvetlen közelében.

– **Exportra szánt élelmiszerek tárolására is alkalmas az új hűtőház?**

– Kiemelt figyelmet fordítunk az élelmiszerbiztonsági előírásokra, ennek megfelelően rendelkezünk HACCP-minősítéssel. A hűtőházból a cégek szabályszerűen szállíthatják termékeiket az ország és az Európai Unió teljes területére, valamint Japánba és Színgapúrba. Már folyik további szállítási engedélyek beszerzése Kanada, Honkong, Taiwan és Thaiföld területére. Távolabbi terveink közé tartozik a beszállítási lehetőség megnyitása Kína teljes területére.



zás működik, amelyek hasonló gondokkal küzd, mint az Integrál Zrt. Máris több olyan kecskeméti cég érdeklődik, akik jelenleg csak az ország távolabbi részein, jelentős szállítási pluszköltséggel tudják elhelyezni termékeiket. Hűtőházunkat folyamatosan töltjük fel. Ha most kinézünk az ablakon, épp a közeli P&P Pékáru Kft. kamionját láthatjuk rakodás közben.

– **A szállítási költség csökkentése mellett milyen előnyös szolgáltatásokat tudnak kínálni leendő partnereik számára?**

– Az árut a beérkezéstől a kiszállításig, teljeskörűen számítógépes rendszerrel tartjuk nyilván, korszerű, lapozható állványrendszeren tároljuk. A rakodás ideje alatt a kamionsofőrök komfortos körülmények között várakozhatnak, tisztálkodási, pihenési lehetőség, kulturált étkezőhelyiség áll rendelkezésükre. A szállítás szempontjából különösen fontos, hogy nagyon jól megközelíthető helyen vagyunk: Kiskunfélegyháza



– **Működőképes üzleti modellt nyilván nem lehet egyetlen cégre alapozni. Milyen üzleti kört szeretnének elérni?**

– Sem helyben, sem Kecskeméten nincs hasonló jellegű, nagyobb árumennyiség bértárolására alkalmas hűtőház. Viszont sok élelmiszer-ipari termékeket gyártó vállalko-

**A kiskunfélegyházi hűtőházat felépítő és működtető Ice-Store Kft. 2014-ben alakult, csomagolóanyagok előállításával és raktározással foglalkozik. Tulajdonosai a kiskunfélegyházi Integrál Zrt., a kecskeméti FBZ Investment Kft. és megyei vállalkozók. A hűtőházat helyi cég, az Előszér Kft. építette.**



# A jó bornak is kell a cégér

A Kecskemét 4.0 program életében 2017 az előkészítés és a megalakulás éve volt, amiben az AIPA Nonprofit Kft. rögtön az elejétől tevékeny szerepet vállalt. 2018-ban a projektek működtetésére, valamint az egyes munkafolyamatok kommunikálására helyeződik a hangsúly, hiszen nem elég jól és eredményesen dolgozni, legalább ilyen fontos, hogy az egyes fejlesztések célközönsége, azaz a helyi lakosság és a helyi vállalkozások is értesüljenek ezekről a fejleményekről. Az idei célokról – a Kecskemét 4.0 programmenedzsereként – Szalai Anna, az AIPA Nonprofit Kft. csapatának új tagja számolt be a Hírös Gazdaság magazinnak.

Szalai Anna közgazdászként végzett és az autóiparban, logisztikai területen dolgozott, mielőtt a város gazdaságfejlesztő cégének egyik alapemberévé vált.

– A Financial Times friss kiadványában három másik magyar város mellett Kecskemét is bekerült a jövő legvonzóbb európai befektetési célpontjai közé – hivatkozik a nemrégiben megjelent hírre a projektvezető.

– Városunkat elsősorban a vállalkozásbarát környezete helyezte a lista kilencedik helyére, hiszen a hatékony gazdaságfejlesztés hatására ma már elmondható, hogy Közép-Magyarország a humán tőke szempontjából versenyképes a legfejlettebb nyugat-európai régiókkal is. Ezeknek az eredményeknek a megtartásához kiemelten fontos, hogy a város megfelelő időben és eszközökkel reagáljon a gazdasági élet kihívásaira. Ennek érdekében jött létre a Kecskemét 4.0 program, amelynek fókuszterületei többek között a fokozódó munkaerőigénnyel kapcsolatos kihívások megoldása, az ipar 4.0 lehetőségeinek kiaknázása, a tőkeszerzés innovatív módjainak népszerűsítése, a városi szolgáltatás- és infrastruktúrafejlesztés és a támogató vállalkozói környezet megteremtése, hiszen egy város fejlődése csak akkor lesz fenntartható és hosszú távú, ha a gazdasági fellendülésre minden területen felkészülten és összehangoltan reagál.

## Az AIPA Nonprofit Kft. szerepe a programban

– Az AIPA Nonprofit Közhasznú Kft. – a város gazdaságfejlesztő cégeként a hatékony együttműködést és gyors információáramlást szem előtt tartva látja el a programmenedzsmenti feladatokat; a munkacsoportok működésének összehangolását, a Kecskeméti Regionális Gazdaságfejlesztési Fórum üléseinek szervezését, támogatja a mun-





kacsoportok és a projektrányító bizottság közötti hatékony kommunikációt. Az AIPA Kft. által szervezett gazdaságfejlesztési fórumok célja, hogy az általunk végzett, valódi városi összefogásra épülő munkát bemutathassuk a világnak, Kecskemét lakosságának és a helyi vállalkozásoknak, ezzel is bekapcsolva minél több kreatív szereplőt a projektekbe. Ez a platform pedig unikális, a működését támogató struktúra jól átgondolt, elősegíti a hatékony döntéshozatalt, illetve azt megelőzően a problémafelvetést és a megoldáskeresést. A Kecskemét 4.0 projekt feladatainak a koordinálását négy munkacsoport végzi, melyek a munkaerőképzésben, és -biztosításban, a városi infrastruktúra és a városi szolgáltatások fejlesztésében, valamint a vállalati környezet fejlesztését érintő kérdések és teendők megválaszolásában, továbbá a városi vonzerő építésében vállalnak aktív szerepet.

## Létrejött a Városi vonzerő munkacsoport

– A munkacsoportok által elvégzett feladatok és további célkitűzések megfogalmazása mellett legalább ilyen fontos, hogy az egyes projektek és fejlesztések híre



eljusson a célcsoporthoz, azaz a kecskeméti lakosokhoz és vállalkozásokhoz, akik így sokkal informáltabbak lehetnek az őket érintő helyi történésekkel kapcsolatban. Éppen ezért a Kecskemét 4.0 szerves részeként létrejött a Városi vonzerő munkacsoport, amelynek legfontosabb feladata, hogy a program keretein belül létrejövő eredményeket kommunikálja a lakosság felé. Kevesen ismerik ugyanis egyelőre ezt az országosan is egyedülálló összefogást, ami a még hatékonyabb információáramlás és döntéshozatal érdekében egy közös platformon köti össze az önkormányzati és a vállalati szférát. Szintén a Városi vonzerő munkacsoport feladata lesz a megújuló barnamezős területekhez kapcsolódó, valamint a munkaerő-biztosítást támogató marketingstratégiák kialakítása.

## Kecskemét 4.0 a neten

– A városi kommunikáció egy teljesen új szegmenseként jön létre idén a Kecskemét 4.0 program weboldala, amely felépítésében maximálisan megfelel majd a 21. századi követelményeknek. A rövid, informatív szövegezés mellett elsősorban vizuális elemekkel (képekkel, infografikákkal, ábrákkal és videókkal) segítjük a felhasználót a gyors és hatékony tartalomelérésben. A weboldal struktúrája megegyezik a Kecskemét 4.0 program felépítésével, tehát a munkacsoportok képezik a menü alappilléreit. A tartalmak természetesen mobilról is elérhetőek lesznek. Szintén célunk, hogy a kecskeméti elsődleges gazdasági és városfejlesztési információs hírportálként használják a felületet.



# A kiélezett ingatlanpiacon megnő a felkészülés jelentősége

**Kecskemétet sem kerülte el az elmúlt évek ingatlanár-robbanása. A városban csak az elmúlt egy évben 17 százalékkal nőttek az átlagos négyzetméterárak. A felfokozott piaci környezetben nem könnyű a saját otthon megteremtése, még úgy sem, hogy számos, a lakásvásárlást és építkezést élénkítő jogszabály lépett életbe az elmúlt években.**

A város gazdasági fellendülésének számoltalan pozitív hatása van; egyre több a beruházás, folyamatosan fejlődik a város, de ez új kihívásokat is magában rejt. Egyre nagyobb a verseny a vásárlók között egy-egy jobb ingatlanért, ezért is érdemes mielőbb megbizonyosodni arról, mekkora keretből is gazdálkodhatnak a vásárlók, hogy mihamarabb lépni tudjanak, ha már megvan a kiszemelt otthon. Ugyanis, ha minden rendelkezésre álló pénzügyi lehetőséget figyelembe vesznek és megfelelően körül járnak például az elérhető lakáshitel és lakás-takarékpénztár feltételeket, vagy éppen az állami támogatásokat, akár milliókkal is növelhetik a rendelkezésre álló keretüket.

Kecskemét és környéke az elmúlt évek nagy ipari beruházásainak köszönhetően Magyarország egyik legdinamikusabban fejlődő városává vált, így nem meglepő, hogy nem csak a környékbeliek figyelmét keltette fel a régióban rejlő potenciál.

Egyre többen szeretnének a városban vagy a környékén letelepedni, befektetni és élvezni Kecskemét egyedi hangulatát, valamint a város nyújtotta lehetőségeket. Ezek a folyamatok az ingatlanpiacot sem hagyták érintetlenül, az elmúlt évek alatt nagymértékben megemelkedtek az ingatlanárak, bár az új és a használt lakások között még mindig nagy az árrés, a lakóparkokban akár kétszeres árat is kell fizetni egy négyzetméterért. A piaci slágernek számító panellakások ára is emelkedett, ma már ritkán találni 10 millió forint alatt panelt. Az OTP legfrissebb Lakóingatlan Értéktérképe szerint Kecskemét, az átlagos négyzetméteráraival dobogós a megyeszékhelyek között. Látva az ingatlanpiac jelenlegi tendenciáit, kijelenthető, hogy a lakásvásárlók nincsenek és várhatóan nem is lesznek könnyű helyzetben, amikor új otthont keresnek. Nemcsak a korláto-

zott kínálattal és magas árakkal, hanem a jelentős kereslettel is számolniuk kell. Már most hatalmas a harc egy-egy jó vételért, nem példa nélküli, ha pár nap alatt elkel a meghirdetett ingatlan.

**– Mit tehetünk a felfokozott piaci környezetben?**

– Azt tapasztaljuk, hogy sokan először általában otthonát keresik és csak annak megtalálása után kezdenek el érdeklődni a különböző finanszírozási lehetőségek után. Mivel jelentős a verseny a lakáspiacon, ilyenkor kénytelenek stresszhelyzetben döntéseket hozni, ami miatt nem mindig a legmegfelelőbb konstrukciót választják. Egy felfokozott helyzetben megnő a megfelelő pénzügyi szakértő kiválasztásának jelentősége. Érdemes már a lakásvásárlás gondolatának első pillanatában megvizsgálni minden elérhető lehetőséget, felmérni a felhasználható keretet és tájékozódni a finanszírozási és állami támogatási lehetőségekről egy hozzáink közel eső bankfiókban – mondja **Windheim József**, az OTP Bank Dél-alföldi Régiójának ügyvezető igazgatója.

Az utóbbi időszakban egyre többen választanak valamilyen lakáshitel-konstrukciót a vágyott otthon megvásárlásához.

A THM a 2018. február 15-én érvényes kondíciók alapján került meghatározásra az aktuális feltételek és a hatályos jogszabályok figyelembevételével, a feltételek változása esetén a mértéke módosulhat. A THM-mutató értéke nem tükrözi a hitel kamatkockázatát. Az ingatlanhitel igénybevételéhez lakásbiztosítási szerződés megkötése vagy megléte szükséges. A THM nem tartalmazza a lakásbiztosítás díját, mivel az nem ismert. Az OTP Jelzálogbank Zrt. által folyósított kölcsön esetében közvetítőként az OTP Bank Nyrt. jár

Magyarországon már több mint két éve, 2016-ban 40%-kal, tavaly pedig 35%-kal emelkedett a lakáshitel-igénylések\* és -folyósítások száma. A két évben az OTP Bank piaci részesedése stabilan magas, közel 30 százalékot meghaladó volt. A pozitív tendencia Bács-Kiskun megyében sem alakult másként, az OTP Bank adatai szerint 2017-ben egy év alatt közel 10 százalékkal több lakáshitelt engedélyeztek a megyében, mint 2016-ban. Emellett az átlagos hitelösszeg is 800 ezer forinttal emelkedett, megközelítve a 6 millió forintot.

Az OTP Bank a CSOK programban is aktív, ilyen módon is hozzájárul a magyar családok lakáscéljainak megvalósításához. A hitelintézet adatai szerint az indulás óta minden második kérelem folyósítása az OTP Bankon keresztül történt. Magyarország egyik legnagyobb hitelintézete a Minősített Fogyasztóbarát Lakáshitelek közül többet is kínál: a 10 éves fix kamatú hitel mellett már elérhető az 5 és 20 éves kamatrögzítésű hitel is.\*\*

Az emelkedő kereslet az OTP Bank szakértői szerint jövőre sem áll meg, így akár 25-30%-os bővülést is elképzelhetőnek tartanak a piacon. A lakáshitelezés további bővülésében várhatóan nagy szerepe lesz az új típusú, Minősített Fogyasztóbarát Lakáshiteleknek és az állami támogatásoknak is, így a lakástakaréknak, a lakáshitel-cafeteriának és természetesen a CSOK-nak is.

el. A tájékoztatás nem teljes körű, nem minősül ajánlattételnek. A részletes feltételekért látogasson el bármelyik bankfiókunkba, illetve tájékozódjon a honlapon közzétett vonatkozó Üzletszabályzatokból és Hirdetményekből és egyes akciók esetén Részvételi szabályzatból. A bank a hitelbírálat jogát fenntartja.

\*KSH felmérés: <http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/lakashitel/lakashitel1706.pdf>  
\*\*THM: 4,2–6,6%

**Részletes feltételek: [www.otpbank.hu](http://www.otpbank.hu)**



balintgabor 1h

otpbank

ELÉG EGY HÁLÓSZOBA?

IGEN!

KELLENE  
GYEREKSZOBA  
IS!

[www.hellootthon.hu](http://www.hellootthon.hu)

# Megannyi kérdés, de a törlesztő fix

## Minősített Fogyasztóbarát Lakáshitelek

### Igényelje most induló díjak nélkül!

**THM: 4,2–6,6%**

Részletes feltételek: [www.otpbank.hu](http://www.otpbank.hu)



A THM a 2018. február 15-én érvényes kondíciók alapján került meghatározásra az aktuális feltételek és a hatályos jogszabályok figyelembevételével, a feltételek változása esetén a mértéke módosulhat. A THM mutató értéke nem tükrözi a hitel kamatkockázatát. Az ingatlanhitel igénybevételéhez lakásbiztosítási szerződés megkötése vagy megléte szükséges. A THM nem tartalmazza a lakásbiztosítás díját, mivel az nem ismert. Az OTP Jelzálogbank Zrt. által folyósított kölcsön esetében közvetítőként az OTP Bank Nyrt. jár el. A tájékoztatás nem teljes körű, nem minősül ajánlattételnek. A részletes feltételekért látogasson el bármelyik bankfiókunkba, illetve tájékozódjon a honlapon közzétett vonatkozó Üzletszabályzatokból és Hirdetményekből és egyes akciók esetén Részvételi szabályzatból. A Bank a hitelbírálat jogát fenntartja.



# Olasz tolmácsból sikeres vállalkozó

**Kisebb kudarcok, nehézkes indulás, kreativitás és természetesen temérdek befektetett energia. Ezek egy olyan sikeres üzlet beindításának nélkülözhetetlen kellékei, mint a Spirit Store. Szöllősi Balázs, az üzlet tulajdonosa és a Magyar Ital- és Áruautomata Szövetség elnöke tavaly év végén elnyerte Az Év Vállalkozója díjat. Vele beszélgettünk életpályájáról és munkájának gyümölcseről.**

Szöllősi Balázs, a Spirit Store tulajdonosa és a Magyar Ital- és Áruautomata Szövetség elnöke saját történetét Edisonéhoz tudná hasonlítani. Amikor a feltaláló igyekezett magában kikristályosítani, hogyan is lehet megalkotni egy villanykörtét, több százszor vallott kudarcot. Megkérdezték tőle, hogyan volt képes ennyire kitartó maradni, miért nem adta fel ennyi csalódás után. Ő azt felelte erre: nem érti ezt az összefüggést, hiszen kristálytisztán be tud bizonyítani nyolcszáz módot, miként nem lehet villanykörtét előállítani. Viszont mégiscsak volt egy opció, ahogy igen, ahogy lehet – és a mai napig mindenki erre emlékszik.

Ehhez hasonló módon jutott el Szöllősi Balázs is a sikerhez. A kemény próbálkozások, a belefektetett energia és idő meghozták a kívánt eredményt, azonban az idevezető út korántsem volt zökkenőmentes. Elmondása szerint hihetetlen messziről

indult, a szülei sosem gondolták volna gyermekkorában, hogy ilyesmivel foglalkozik majd. A gimnáziumban meggyűlt a baja azokkal a tárgyakkal, melyek a számokhoz, az üzlethez, gazdasághoz kapcsolódtak. Ezzel szemben később a közgazdasági egyetemen évfolyamelső lett, amit azzal tud magyarázni, hogy megérett a fontosabb feladatokra, úgymond benőtt a feje lágya.

## Egyik este csörgött a telefon

Olasz tolmács, fordító, idegenvezető – így indult el Szöllősi Balázs évekkel ezelőtt. Az egyetemen foglalkozott először közgazdaságtannal, vállalati gazdaságtannal. Egy véletlen folytán pedig hamar rájött, mi is számára a végállomás, milyen munkakörben tudja tehetségét igazán érvényesíteni.

Az első nagy előrelépés egy kollégája betegségéhez köthető. Egyik este csörgött

a telefon, és egy síri hang szólalt meg a vonal végén. Egy idő után kiderült, az egyik tolmács ismerőse kereste, aki bizonyos problémái miatt nem tudott részt venni a lebeszél tárgyalásán az Ikarus hidegpréss üzemében. Arra kérte, menjen el helyette. A vállalkozó bevallotta, hogy semmit sem tudott az Ikarusról, sem a hidegpréss üzemről, viszont olaszul már akkor is jól beszélt. Kiderült, hogy ötvenezer forint lenne a fizetsége.

## Indulás ötvenezer forintból

Ebből az ötvenezer forintból és egy kis plusz zsebpénzből indította el első vállalkozását. Nem sokkal később még inkább belevetette magát az üzleti életbe, 2017-ben pedig a Spirit Store elnyerte Az Év Dohányboltja címet. Három gyermeke mellett talán ezt könyvelheti el élete egyik legnagyobb büszkeségének. Azonban szerinte ezt a sikert főként kollégáinak köszönheti és azoknak a minőségi szeszes italoknak, melyekhez városunkban egyedülálló módon, kizárólag ebben a dohányboltban juthatnak hozzá a vásárlók.

Általánosságban elmondható a vállalkozóról, hogy kiemelten fontos számára vevői igényeinek teljes körű kielégítése. Ehhez a gondolathoz természetesen egy kedves, személyes történet is társul. Egyik vásárnap délután a dohánybolt kapott egy megkeresést. Egy kecskeméti hölgy meglepetésként 10. házassági évfordulójáról és segítségüket kérte: abban az esetben tudja férjét kiengesztelni, ha beszerzi kedvenc italát. A Spirit Store volt az utolsó reménye. Egy órán belül díszcsomagolásban, az üzlet saját költségére kiszállították a címre az italt.

### Lehetőség a kibontakozásra

Egy cég sikere szerinte fejben dől el. Elsősorban a vásárlók, másodsorban pedig a munkavállalók fejében. Azt szeretné elérni, hogy a vevők szeressenek betérni a boltba, majd elégedetten távozzanak, a dolgozók pedig örömmel kezdjék a mindennapokat. Szöllősi Balázs mindenképpen jól végzi munkáját: tavaly év végén megkapta Az Év Vállalkozója kitüntetését, ami szerinte inkább a civil tevékenységének elismerése volt. A díjat a VOSZ javaslatára adta át Varga Mihály miniszter a vállalkozó számára. Szöl-



lősi Balázs korábban azt vallotta, hogy az a helyes, ha egy üzletember munkaidejének egyharmadát fordítja arra, hogy a társadalomban elfoglalt szerepét megerősítse, különböző társadalmi funkciókat vállaljon és kétharmadát fordítsa pénzkeresésre. Ez egy időben átfordult nála és különböző nonprofit szervezeteknek állt az élére.

Mai napig elnöke a Magyar Ital- és Áru-

automata Szövetségnek, a Széchenyivárosért Egyesület keretein belül pedig próbál a lakóknak segíteni. Azonban sosem gondolta azt, hogy ő lenne az ország legjobb vállalkozója. Kecskeméten szerinte rengeteg lehetőség van a kibontakozásra. A jövőben pedig még tökéletesebbre, egyedivé fejlesztve szeretné folytatni tevékenységét, a bolt üzemeltetését.



# Az új kamarai elnök a megyei agráriumról

## Interjú Gáspár Ferencsel, a Bács-Kiskun Megyei Agrárkamara elnökével

**Gáspár Ferencet, a Bács-Kiskun Megyei Agrárkamara elnökét néhány hónapja választották meg tisztségébe. Szüleivel kis családi gazdaságot építettek fel Szabadszálláson, növénytermesztéssel, állattenyésztéssel, juhászattal foglalkoznak. A mezőgazdaság minden ágát ismeri, így testközelből látja a gazdák helyzetét, problémáit – interjú az új elnökkel.**

**– Bács-Kiskun hagyományosan agrár, mezőgazdasági megye. Hogyan látja jelenleg a helyi agráriumot?**

– Azt gondolom, hogy tavaly közepes évet zárt az agrárium térségünkben is. Egyes területek – a növénytermesztés, a gabonatermesztés – sikere mellett az állattenyésztési ágazatok nehéz helyzetben vannak. Ezeknek a piaci helyzetét segíteni kellene, én úgy látom.

**– Új vezetőként mit tart a kamara legfontosabb feladatának, milyen célt fogalmazott meg?**

– Szolgálatot vállaltam, ez a legfontosabb feladatom. Azon dolgozom, hogy a gazdálkodók mindig megkapják a megfelelő szintű információt, és a mindennapokban felmerülő aktuális problémáik megoldásában is próbálunk segíteni. Egy elnöknek mindenképpen az a feladata, hogy napi, élő kapcsolata legyen a gazdálkodókkal, ismerje, tudja a problémáikat. Jó példa erre az október végi viharkár a térség főlías kertészeiben: a kamara folyamatosan egyeztetett a felekkel a kártalanítási folyamat végigvitele érdekében.

**– Rövid és hosszú távú elképzelések, esetleg hosszú távú célkitűzések?**

– Mandátumom ötéves ciklusának végére szeretném, ha a kamara egységes arculatot kapna. Tehát, ha egy gazdálkodó a megyében bárhol bemegy egy falugazdász irodába, tudja, hogy a kamarai irodába érkezett meg. És biztos lehet abban, hogy folyamatosan képzett falugazdászaink képesek segíteni őt eligazodni az átalakuló piacon és mezőgazdaságban.

**– Milyen kérdésekkel, problémákkal keresik meg önöket a gazdák leggyakrabban?**

– Az élet minden területén, így a mezőgazdaságban is nap mint nap váratlan problémákkal találják szembe magukat az emberek. Ezekre sokszor mi sem vagyunk felkészülve, de minden esetben azon dolgozunk, hogy megtaláljuk a megoldáshoz vezető utat.

Napi aktualitásnak számító ügy például a vidékfejlesztési program nyertes pályázatainak



nak finanszírozása. Miután pozitív elbírálásban részesültek, nemrég megkapták az értesítéseket. Nekik most a különböző bankokkal történő tárgyalások és egyeztetések kapcsán próbálunk segíteni.

**– Készül az új vízgazdálkodási stratégia is, ebben a folyamatban az agrárkamarának mi a feladata?**

– Most végeztek a falugazdászaink egy nagy felméréssel, közel ötezer gazdálkodót érintett a megyében. Gyakorlatilag arról kérdeztük meg őket, hogy szeretnének-e, tudnak-e öntözni, van-e vízjogi engedélyük, ha nem, akkor mi az akadály, anyagi vagy adminisztratív okai vannak.

A vízgazdálkodási stratégia gyakorlatilag ebből a reprezentatív felmérésből építkezik majd. Ez alapján kiderül, hogy hol tud a kormány támogatást nyújtani. Esetleg hazai forrásokból öntözőcsatornákat építeni, vagy egyéb pályázatokkal segíteni, hogy az öntözés lehetőségének megteremtésével az időjárás viszonyosságait valamennyire kiküszöböljük.

**– A kamarai tagság kötelező, de akár ebben a kérdéskörben, akár más kérdésben lesz-e lehetőség minden gazda szavára odafigyelni?**

– Én azt gondolom, képletesen elmondhatjuk, hogy lesz mód odafigyelni. Nagyon szerencsés vagyok abból a szempontból, hogy a küldöttgyűlés az alelnökeimet olyan összetételben választotta meg, hogy az agrárium minden területét és a megye minden részét lefedik. Tehát rajtuk keresztül és gyakorlatilag a kamarai rendszer felépítésén, az osztálytagokon keresztül is működhet a kommunikáció. Ha személyesen, közvetlenül nem is tudok minden gazdával egyeztetni, a problémáikról mindenképpen értesülök.

**– Az agrárágazat mindig ki van téve az időjárás viszontagságainak, az idei tél is eléggé szeszélyes volt. Milyen hatással volt ez a mezőgazdaságra, az agráriumra?**

– Mindig azt tanultam a szüleimtől, hogy az idő a gazda, nem a János. Igazából nem okozott károkat nekünk ez a tél, hál' istennek a végére kicsit visszahűlt az időjárás, így a gyümölcsfák nem kerültek veszélybe. Ami fő problémát jelenthet, az a kártevők felszaporodása, mert a pusztulásukhoz kellett volna egy huzamosabb hideg időszak. Ezért a gyümölcsösökben a kártevőirtásra kell nagyon odafigyelni tavasszal.

**– Melyek a legaktuálisabb, legfontosabb feladatok ebben az időszakban?**

– Jelenleg a jégeső-elhárító rendszer kitelepítésén dolgozunk országos szinten, így megyénkben is 88 generátorállomással számolhatunk. A falugazdász körzetközpontjaiban folyik a kezelők képzése, májusra gyakorlatilag elindul a rendszer, amely teljes lefedettséget biztosít megyei és országos szinten is. Most készítjük fel a falugazdászainkat az egységes kérelmek beadására.

Azután, ami várható az első félévben: a földeladások kapcsán a kamara véleményezési joggal rendelkezik. Azonban a területi agrárgazdaság bizottságainak mandátuma lejárt az előző elnökség mandátumával, ezeket kell majd az első félévben megújítani mindenhol, gyakorlatilag a megye 119 településén. Teendők tehát van bőven a tavaszi időszakban.

<http://kecskemetiv.hu/musorok/kiemelo/kiemelo-30>



# Értékek megbecsülése

*Az együttérzés minden megnyilvánulása csodálatos.  
A legnagyobb érték mégis abban rejlik, hogy  
megértjük a felénk fordulóknak problémáját.*

## Felelősséggel társadalmunkért

Felelősséget  
vállalunk  
munkatársaink  
szociális  
helyzetéért



Felelősséget  
vállalunk a  
kulturális és  
sportélet  
fejlődéséért



Felelősséget  
vállalunk a  
természeti  
környezet  
értékeiért



Felelősséget  
vállalunk az  
egészség  
megőrzéséért



# Home of the A-Class

Mercedes-Benz Manufacturing Hungary Kft.

Mercedes-Benz

Das Beste oder nichts.

