

HÍRÖS KECSKEMÉT JELENE ÉS JÖVŐJE gazdaság



2020. TÉL

A KECSKEMÉTI MÉDIACENTRUM GAZDASÁGI MAGAZINJA

A FEJLŐDÉS NEM ÁLLT MEG

Újabb Mercedes- és SMP-beruházások

Nyomulnak az online bankok

Sikeres nők — összeállítás



*Boldog karácsonyt
és sikerekben
gazdag új évet
kívánunk
Olvasóinknak!*



BEKÖSZÖNTŐ

A Hírös Gazdaság idén megjelenő utolsó lapszáma – immár szokás szerint – egyfajta évértékelőként is olvasható. Az nyilvánvaló, hogy a 2020-as esztendő egyetlen korábbival sem vethető össze, és az is, hogy még sokáig emlékezni fogunk az évre, amikor az egész világ a Covid-járvánnyal küzdött. A következményekkel küzdünk is még egy darabig, de a hátunk közepére sem kívánjuk vissza a legtöbb nehézséget, amit 2020 hozott számunkra.

Kecskemét a körülményekhez képest jól vészelte át a nagy járvány évét. Szemereyné Pataki Klaudia polgármester asszonnyal készült évértékelő beszélgetésünkben nemcsak az

derül ki, hogyan, milyen eszközökkel igyekezett a város gátat szabni a járvány terjedésének, de az is, hogy a gazdasági élet eközben egyáltalán nem állt le; számos fontos beruházás, program, kezdeményezés indult, zárult az év folyamán. A Mercedes például ebben az évben egyrészt mintegy 36 milliárdos beruházással új présüzemet hozott létre, másrészt trendi hibridautókat kezdtek el a kecskeméti üzemben gyártani – a világ minden tájára. A napokban pedig Szijjártó Péter külgazdasági és külügyminiszter jelentett be újabb, fontos beruházásokat a Mercedes és az SMP háza tájáról. Előbbi Magyarországon elsőként megkezdi a tisztán elektromos meghajtású autók gyártását, az SMP pedig újabb üzemcsarnokkal bővíti kecskeméti gyáregységét.

A környék infrastrukturális fejlesztéseiről dr. Salacz László országgyűlési képviselővel beszélgettünk, aki elmondta, megújul az 52-es számú főút Kecskemét és Solt közötti szakasza, valamint az 54-es út Kecskemét és Soltvadkert közötti részét felújítják. A 2020-as esztendő a tömegközlekedés szempontjából is mérföldkövet jelentett. Egy évvel ezelőtt lázas előkészületi munka zajlott a város és a kiválasztott új szolgáltató, az Inter Tan-Ker Zrt. tervezői részlegein. Egy hónap alatt kellett felállítaniuk a január elsejével induló új kecskeméti közösségi közlekedést. A vállalatot siker koronázta. Az azóta eltelt egy év tapasztalatairól kértünk rövid összefoglalót a szolgáltató cégvezetőjétől, dr. Horváth Zoltántól.

Magazinunk a vállalkozó nők világnapja alkalmából színes összeállítással tiszteleg a kreatív, tevékeny hölgyegyénségek előtt. A Női (szín)világok rovat írásai közül külön is figyelmükbe ajánljuk a dr. Pázmány Kingával készült beszélgetésünket. A Neumann János Egyetem dékánját sokan ismerik a városban; lendületes, mosolygós, erős személyiség. Azt azonban már kevesebben tudják, hogy mennyi mindennel foglalkozik, azt meg talán senki, hogy egy megzenésített verseket előadó progresszív rockbanda frontembere.

A Hírös Gazdaság évszámához jó olvasást kívánunk, abban a reményben, hogy a 2021-es esztendő újra a fejlődésről szólhat, és a járvány nem fenyegeti többé életünket olyan mértékben, ahogy idén tette.

Bán János

a Hírös Gazdaság főszerkesztője

A KIADVÁNY MEGJELENÉSÉT TÁMOGATTA:



KECSKEMÉT
MEGYEI JOGÚ
VÁROS
ÖNKORMÁNYZATA

NAGYINTERJÚ

7-13. OLDAL

SZEMEREYNÉ
PATAKI KLAUDIA
POLGÁRMESTER
2020-RÓL

Évről évre, ha a lezáruló esztendő értékelésére, összefoglalására kérjük Szemereyné Pataki Klaudia polgármestert, a fejlesztések „bőségsgaraja” tárul az olvasók elé. Idén sincs ez másként, sok nagyon fontos beruházást, programot jegyez a 2020-as év.

AUTÓVÁROS

14-17. OLDAL

TÖBBMILLIÁRDOS
FEJLESZTÉST HAJT
VÉGRE
A MERCEDES
ÉS AZ SMP

A Mercedes-Benz Manufacturing Hungary Kft. Magyarországon elsőként megkezdte a tisztán elektromos meghajtású autók gyártását. Az SMP pedig újabb 9000 m²-es üzemcsarnokkal bővíti kecskeméti gyáregységét.



NŐI (SZÍN) VILÁGOK

37-50. OLDAL

A vállalkozó nők világnapja alkalmából innovatív kecskeméti nőkkel beszélgettünk cégükről, munkájukról, életükről, sikereikről. Négy hölgy, akik különböző vállalkozást visznek, intézményt vezetnek. Egyetemi kar alapításában, egyedülálló

textilipari cég vezetésében, egzotikus fűszerek kereskedelmében vagy különleges játék fejlesztésében jeleskednek. Egy dologban azonosak: a kurázi mindegyikőjüket nagy tettekre sarkallja, mind példaértékűek a saját területükön.

Beköszöntő 3
 Tartalom 4-5
 Hírek 6

NAGYINTERJÚ

A járvány sem állította meg a fejlődést

Szemereyné Pataki Klaudia polgármester
 2020 kecskeméti történéseiről 7-13

AUTÓVÁROS

**Többmilliárdos fejlesztést hajt végre
 a Mercedes és az SMP**

Újabb autóiipari beruházások
 Kecskeméten 14-17

**Az útfelújítások egyik nagy nyertese
 Kecskemét**

Interjú dr. Salacz László
 országgyűlési képviselővel 18-19

FINANSZÍROZÁS

Nyomulnak az online bankok

A „fintech” cégekről dr. Várady Zoltánnal,
 a kecskeméti Városi Alapkezelő Zrt.
 vezetőjével beszélgettünk, aki korábban
 testközelből ismerte ezeket
 a vállalkozásokat 20-23

**Városi Alapkezelő: biztos partner
 a finanszírozásban**

Az eddigi visszajelzések alapján
 nem csupán a látogatók szimpátiáját
 nyerte el, hanem a potenciális partnerek
 figyelmét is felkeltette a Városi
 Alapkezelő ősszel megújult honlapja. . 24-25

GAZDASÁGI MOZAIK

**A bizalomra és nyitottságra
 felépített birodalom**

A 30 éves Akker-Plus Kft. vezetőjével,
 Endrődi Ferencsel beszélgettünk 26-29
 2020, az új közösségi közlekedés
 nyitánya – Tizenkét hónap mérlege,
 avagy túl az első kecskeméti
 esztendő tapasztalatain 30-31



A 2021 és 2022 között tervezett térségi
 közúti fejlesztésekről, az 52-es és 54-es
 útról beszélgettünk dr. Salacz László
 országgyűlési képviselővel.



Az üzleti digitalizáció megállíthatatlan,
 a startup világ pár éve elérte a financi-
 ális ágazatot is. Dr. Várady Zoltánnal
 beszélgettünk a „fintech” cégekről.

**Nem várható árcsökkenés
 Kecskemét lakáspiacán**

Hat év alatt több mint kétszeresükre
 emelkedtek a lakásárak Kecskeméten,
 és a koronavírus-járvánnyal
 sem látszik megtörni a lendület. 32-33

KAMARAI HÍREK

Egyetemisták ötletei vállalkozói mérlegen

A Kamara a vállalkozásokért kurzuson
 gyakorlati vállalkozói tanácsokat
 kaptak a diákok 34-35

Vállalkozó nők világnapja Kecskeméten

A Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi
 és Iparkamara november 20-án
 második alkalommal csatlakozott
 a Vállalkozó Nők világnapjához 36-37

NŐI (SZÍN)VILÁGOK

A sikerkovács dékán rockkal kapcsol ki

Dr. Pázmány Kinga megalapította
 a Gazdaságtudományi Kart
 az egyetemen, de kevesen tudják,
 hogy szabadidejében
 „megrockosított”
 verseket énekel 37-43

Multiból vissza a családi textilcégre

Bogdanovics Dóra Beatrix jól fizető
 multis állását otthagya döntött úgy,
 hogy továbbviszi családjá textilipari
 vállalkozását 44-45

**Netre költöztek: Fűszerkuckó
 a felhőkben**

Tóthné Nagy Erzsébet húsz év
 médiaipart cserélt le hobbjára,
 fűszerkeverékek készítésére
 és forgalmazására 46-47

Építsünk kaleidoszkóp-képet!

A caraWonga termékcsalád
 tervezője, a Kecskeméten élő
 és alkotó Gál Katalin nem elsősorban
 üzleti megfontolásból indította el
 vállalkozását 48-50

KIADÓ: Kecskeméti Médiacentrum
 Kecskeméti Televízió Nonprofit Kft.
 6000 Kecskemét, Szabadság tér 2.
 telefon: +36 76/570-440
 e-mail: info@hiros.hu

FELELŐS KIADÓ:
 KOZÁK POLETT
 ügyvezető-főszerkesztő
 e-mail: kozak.polett@kecskemetiv.hu

HÍRÖSGAZDASÁG
 18. SZÁM (2020. TÉL) ISSN 2498-4965
 FŐSZERKESZTŐ: BÁN JÁNOS
 ban.janos@hiros.hu
 SZERKESZTŐ:
 VANDLIK JÁNOS
 NYOMDAI MUNKÁK:
 LÓCZI ÉS TÁRSA NYOMDAIPARI KFT.

NYOMDAI ELŐKÉSZÍTÉS:
 EURO BIOINVEST KFT.

FOTÓK: BANCZIK RÓBERT

MARKETINGMUNKATÁRSAK:
 PIRÁNSZKINÉ SERES SÁRA
 seres.sara@hiros.hu
 MADARÁSZ JÚLIA
 madarasz.julia@hiros.hu

NEM ESETT VISSZA A KISKERESKEDELEM A COVID MIATT



Összességben nem hozott visszaesést hazánk kiskereskedelmi szektorában a koronavírus-járvány. A forgalom volumene fél százalékkal még bővült is az első három negyedév adatai alapján. 2019-ben 12.200 milliárd felett volt a forgalom értéke, és a drágulást, az inflációt is beszámítva ezt a szintet mennyiségben hozta eddig az idei a kereskedelem is. Vámos György, az Országos Kereskedelmi Szövetség főtitkára kérdésünkre elmondta, hogy ez a nemzetgazdaság más területeihez képest egy jó teljesítmény.

Ugyanakkor az egyes területeket nézve kisebb-nagyobb eltérések is találhatóak. Az élelmiszerforgalom néhány százalékkal emelkedett, a gyógyszertárak forgalma nagyon megugrott, az iparcikkek területén viszont nagy különbségek alakultak ki: van, ahol 10-20 százalékos a visszaesés, és van, ahol tudták tartani a tavalyi szintet a kereskedők.

A webáruházi forgalom az, ami a szokásosnál nagyobb mértékben nő, de pénzünk 80-85 százalékát továbbra is a hagyományos üzletekben költjük el.

MIBE ÉRDEMES BEFEKTETNI JÁRVÁNY IDEJÉN?

A 2020-as év komoly gazdasági átrendeződést hozott. Leginkább az online értékesítéssel foglalkozó cégek jártak jól a járvány idején, de érdekes jelenség, hogy a környezet-tudatos termékeket gyártó vagy fejlesztő cégek részvényei is szárnyalni kezdtek a piacokon. Így például az elektromos autók fejlesztő vállalatok is a nagy nyertesei 2020-nak. A tőzsdei befektetések kockázata bár jelentősen megnőtt, a tendenciák jelenleg biztatóak lehetnek – hangsúlyozta megkeresésünkre dr. Kárpáti József közgazdász, a Neumann János Egyetem Gazdaságtudományi Karának adjunktusa, aki szerint leginkább az állampapírok felé menekülés jelent biztonságos megoldást.

Mindez nem azt jelenti, hogy akár a jelenleg komoly anomáliákkal küzdő ingatlanpiac, akár az igen komoly szaktudást igénylő értéktárgy- és műkincspiac ne jelenthetne alternatívát. De az ezekben a szegmensekben történő befektetéseknek 2020-ban jelentősen megnőtt a kockázata.

ADÓEMELÉSI STOP AZ ÖNKORMÁNYZATOKNÁL

A kormány újabb gazdaságvédelmi és családvédelmi intézkedései között megtiltotta az önkormányzatoknak, hogy 2021-ben megemeljék a helyi és a települési adókat, új adót


vezessenek be, illetve eltöröljék az eddigi adókedvezményeket – közölte nemrég a Pénzügyminisztérium (PM).

Mint a közleményben hangsúlyozzák, a kormány az intézkedéssel a koronavírus-járvány miatt nehéz helyzetbe került magyar vállalkozásokat, a családokat és a lakosságot segíti.

Emlékeztetnek arra, hogy kormány adócsökkentésekkel segíti a járvány miatt nehéz helyzetbe került vállalkozásokat, munkáltatókat, hozzájárulva ezzel a magyar gazdaság újraindításához is.

ÖT ÉVRE AKKREDITÁLTÁK A NEUMANN JÁNOS EGYETEMET

Öt évre megkapta a működéshez szükséges engedélyt a Neumann János Egyetem. A Magyar Felsőoktatási Akkreditációs Bizottság 2020. júniusi online látogatása során vizsgálta az intézmény működését. A bizottság végül úgy döntött, hogy az egyetem a megítélhető leghosszabb időtartamra kapja meg az akkreditációt. A szervezet értékelte egyebek mellett a gyakorlatorientált duális képzéseket, az országosan is egyedülálló felzárkóztató programokat, a kutatásokat, valamint a minőségfejlesztési programokat is. A bizottság tagjai idén online folytattak beszélgetéseket az egyetem vezetőségével, oktatóival és a hallgatókkal is. Ezt követően számos javaslatot is megfogalmaztak az egyetem felé, amelyek elsősorban a minőségfejlesztésre irányulnak a következő időszakban.



SZEMEREYNÉ PATAKI KLAUDIA POLGÁRMESTER 2020 TÖRTÉNÉSEIRŐL

Évről évre, ha a lezáruló esztendő értékelésére, összefoglalására kérjük Szemereyné Pataki Klaudia polgármestert, a fejlesztések „bőségszaruja” tárul az olvasók elé. Idén sincs ez másként, sok nagyon fontos beruházás, program, kezdeményezés indult és zárult 2020-ban. Annak ellenére is, hogy nem egy átlagos éven vagyunk túl, olyanon, amely mindenkinek az életébe beleszólt, és igen-igen megnehezítette a városfejlesztési folyamatokat is. A polgármesterrel áttekintettük Kecskemét idei legfontosabb történéseit.

A JÁRVÁNY

SEM ÁLLÍTOTTA MEG

A FEJLŐDÉST

– Eddig nem tapasztalt nehézségeket, rendkívüli helyzetet hozott a 2020-as év a Covid-járvány miatt. Mi mindent tudott tenni az önkormányzat, a város vezetése annak érdekében, hogy segítse a kecskemétiakat ennek a helyzetnek az átvészelésében?

■ Március közepén váratlan csapásként érte városunkat is az új helyzet, ami teljesen új kihívást jelentett; minden egyes szereplőnek, lakosnak, családoknak, intézményeknek, vállalatoknak egyaránt újra kellett gondolnia az addig megszokott hétköznapokat.

Szerencsére gyönyörű városunk lakóinak, valamint együttműködő partnereinknek köszönhetően szerintem kiválóan felkészültünk arra, hogy miként kezeljük ezt a rendkívüli helyzetet. Összehívtam az érintett szakembereket, az egészségügy, a szociális terület, a közbiztonság, a városüzemeltetés részéről, s az általuk alkotott városi operatív törzs döntései nyomán azt gondolom, hogy pillanatok alatt nagyon jó – köztük országosan is élenjáró – módszereket alkalmazva kiváló megoldásokat sikerült a városban találni a járvány kezelésére, mindenki megelégedésére. A számos fontos intézkedés között bevezettük az intézményi zsilipelést, de nem zártuk be az óvodákat, hogy segítsük a munkavállalókat, fertőtleníttünk, védőfelszerelést biztosítottunk az intézményeknek, maszkot küldtünk 45 ezer háztartásnak, felállítottuk a máig működő, főként az idősek támogatására a Gondoskodó Szolgálatot.

Szerencsére a város is jól fogadta ezeket az intézkedéseket. A lakosok is megértették, hogy rendkívüli helyzet van, amihez alkalmazkodni kell, és ahol tudtak, mindenütt segítettek bennünket.

SZÁMOS JÓ HÍR IS ÉRKEZETT EBBEN AZ ÉVBEN

– A Covid-helyzettől függetlenül is zajlottak a fejlesztések Kecskeméten. Mit szól például az idén bejelentett Mercedes-beruházásokhoz?

■ Hál' istennek a rendkívüli helyzet közepette azért jó híreket is hallani. Ezek a jó hírek azt jelentik számunkra, hogy biztonságban vannak a kecskeméti munkahelyek, biztonságban vannak a kecskeméti vállalkozások, mert tudnak élni, tudnak fejleszteni és mindig van perspektíva előttük. Ez a legnagyobb befektetőnkre is igaz, mely ebben az évben több nagy bejelentést is tett: egyrészt mintegy 36 milliárdos beruházással egy új présüzemet hoz létre, másrészt a környezetvédelem területén olyan programokat indított el, amelyek a szemétkelés, az energiafelhasználás tudatosságát erősítik. Ráadásul nagyon népszerű, trendi hibridautókat kezdtek el gyártani itt, Kecskeméten a világ minden tájára. Ezt követően, december 14-én a Mercedes és egyik legjelentősebb beszállítója, az SMP egy napon jelentette be: jövő év végéig jelentős fejlesztéseket hajtanak végre. Ennek megfelelően a Mercedes kecskeméti gyárában 2021 végétől elindul az elektromos autók gyártása.



A védekezés egyik első eleme: a város 45 ezer háztartásba küldött helyben varrt arcmaszkot tavasszal

Magyarországon sehol máshol nincs ilyen, így Kecskemét ebben is első lesz. Az SMP pedig, mint a Mercedes egyik legfontosabb szövetségese, lépést tart a fejlesztési igényekkel, tovább növeli kapacitásait. Mindez Kecskemét és egész Magyarország számára nagy elismerés. Azt jelenti, hogy a meghatározó világvállalatok bíznak bennünk, stabil, kiszámítható otthont találtak nálunk, hosszú távra terveznek.

– Kecskemét azonban már nem csak a „Mercedes városa”, hiszen sorra érkeznek a beruházók. Hogyan tudott a városvezetés egy olyan vállalkozó- és beruházásbarát környezetet teremteni, ami lehetővé teszi az újabb és újabb befektetők idevonzását?

■ Azon túlmenően, hogy nagyon kedvező helyi adópolitikai környezet jellemzi még mindig városunkat, infrastrukturális fejlesztések sora valósult meg a közelmúltban. Ezek kedvező vállalkozási környezetet biztosítanak mind a megközelíthetőség, mind a mobilitás vagy a logisztika területén. A tömegközlekedés-fejlesztés, az otthoneremtés és a családi élet biztonsága pedig ahhoz kellene, hogy a munkaidőn kívül is jól érezze magát mindenki itt a városban. Ezek a szolgáltatások folyamatosan és jó minőségben bővülnek Kecskeméten. Ezeken túlmenően a kiváló iskoláinkra is fel kell hívni a figyelmet. Hiszen azok a képzettségi és képességi szintek, amelyekkel a kecskeméti munkaerő rendelkezik, a nagyon magas színvonalú munkateljesítményeket alapozzák meg, aminek a híre most már nemcsak hazánkban, nemcsak Európában, hanem világszerte is elterjedt.

– Ehhez a jó hírhez hozzájárulhat hosszú távon a Neumann János Egyetem tevékenysége. Hiszen Kecskemét stratégiájának, hosszú távú fejlesztési elképzeléseinek fontos eleme, hogy egyetemi várossá váljon. Ezen az úton milyen lépést tett az idén Kecskemét városa?

■ Az országos egyetemi reform Kecskemétet sem kerüli el, sőt valahol épp Kecskemét indította el ezt a jelentős megújulást. A működés támogatására évekkal ezelőtt megjelent alapítványi forma most már hazai léptékben teljessé vált ki, sok intézményt érintően.

Mi most egy kisebb léptékű egyetemet működtetünk itt, Kecskeméten, de annál nagyobb hatékonysággal és eredményességgel. Olyan képzett szakemberek lépnek ki innen a munkaerőpiacra, akik akár azonnal el tudnak helyezkedni. Mindeközben az intézményen belül frissítés alatt áll az egész oktatási struktúra. Az újszerű módszertan,

amit bevezettünk a duális képzéssel, most már meghozta a gyümölcsét; úgy gondoljuk, ezen az úton érdemes továbbhaladni.

– Mi a jelentősége az alapítványi fenntartásnak, és milyen előnye származhat ebből akár a diákoknak, akár a kecskemétieknek, akár a Neumann János Egyetemnek?

■ Olyan perspektívát nyit az oktatók és a hallgatók számára, ami rugalmasságot biztosít és kiváló kapcsolatteremtési lehetőséget teremt. Nem egy zárt, frontális rendszerben kell elképzelni mostantól

az egyetemi oktatást, hanem egy sokkal rugalmasabb, projektszemléletű, a gazdasági környezethez közelebb álló rendszerként. A hallgató közvetlen tapasztalatot, releváns információt tud már a tanulmányai alatt szerezni, ami a mai világban óriási értéket képvisel.

– Az egyetem is kapcsolatban áll az idetelepülő vállalkozásokkal, cégekkel. Az idei évben egyébként milyen újabb beruházások érkeztek Kecskemétre?

■ A beruházásokkal kapcsolatban szerencsére nemcsak azt tudjuk elmondani, hogy külföldi működőtőke és beruházás érkezik a városba, hanem jó hír, hogy a helyi, tradicionális vállalatok is fejlesztenek. Ezenkívül egyre több új, innovatív startup vállalkozás is letelepül nálunk. Ezért azt kell látnunk, hogy nemcsak egy, hanem több lábón áll a városunk, aminek pedig az az előnye, hogy egy esetleges válságot is könnyebben tudunk átvészelni. Ebből eredően bízom abban, hogy a jövő évben befolyó adóbevételeink sem fognak jelentősen csorbulni.

INFRASTRUKTURÁLIS ÉS ESZTÉTIKAI BERUHÁZÁSOK

– A fejlesztések sorában Kecskeméten kiemelkednek az infrastrukturális beruházások. Az úthálózatot érintően milyen előrelépésekről tud beszámolni 2020-at tekintve?

■ A vírus mellett nem állt meg az élet városunkban, nagyon komoly infrastrukturális fejlesztések fejeződtek be és indultak el. Fontos, hogy továbbhaladtunk a belváros tehermentesítésének útján. Most már végleg bezárult a külső körgyűrű Kecskemét körül, és átadtuk a déli elkerülőútnak azt a négysávos szakaszát, amely az autópálya-lejáratot és az ipari parkot köti össze. Az a mintegy 15 ezer jármű, ami ezen az útvonalon közlekedik, immár nem zúdul rá a városra.

Ezek után természetesen folytattuk azokat a csomóponti fejlesztéseket, amelyek a szűk keresztmetszeteket segítenek enyhíteni. Ilyen például Homokbánya mellett a déli fel-táróút megvalósítása: ez esetben az Izsáki út, a helveciai út és a kadafalvi út forgalmán próbáltunk valamit enyhíteni.

Azután gőzerővel folynak a kisajátítások és zajlik a tervezés a hetényegyházi bekötőúttal kapcsolatban is. Hetényegyházán egyébként fontos újdonság a nemrég elindított komplex elővárosi közlekedési rendszer, amely a MÁV vonatainak és új helyi buszjáratok összehangolásával valósul meg.

– A tömegközlekedésben egy másik reformot is végrehajtott a város, hiszen 2020. január elsejével szolgáltatóváltás történt.

■ Nagyon fontosnak tartjuk, hogy ne csak utakat építsünk, hanem szemléletformálással megpróbáljuk kicsit a tömegközlekedés irányába vezetni a lakosokat. Óriási erőfeszítéseket teszünk annak érdekében, hogy javuljon a tömegközlekedés szolgáltatási színvonala. A tömegközlekedés fejlesztésének talán leglátványosabb elemeként ez év közepéig folyamatosan lecseréltük a régi buszokat, így korszerű, modern buszflottával tudjuk ellátni Kecskemét közösségi közlekedési feladatait.

Ezzel párhuzamosan pedig egy olyan közlekedési központot hoztunk létre, amely rugalmasan tud reagálni a különböző utasforgalmi igényekre, változásokra a város életében – tudja, hová kell új járat, milyen nagyságú buszokra van szükség, mint például Hetényegyházára most kisebb buszokat szerzünk be. Úgyhogy egyre rugalmasabb rendszert építünk ki a tömegközlekedésünk működtetésével kapcsolatban is.

– Ha közlekedünk a városban, szembe-tűnő a megszápult főter és ennek emblematisz épülete, a felújítás alatt álló Városháza...

■ Erre szerencsére felfigyeltek a szakemberek is, hiszen szecessziós főterünk idén





felvételt nyert a Magyar Értéktárba is. Természetesen az épületek gyönyörűek, büszkék vagyunk rájuk, ezért ezeket – gyakorlatilag mindet – most jelentős mértékben felújítjuk. Megszépül a Városháza, a Kodály Intézet, a Zrínyi iskola, de megújulnak a templomaink is: a református már teljes egészében elkészült, és most már a Nagytemplom is láthatjuk a munkálatokat. Ide tartozik még a Centrum Áruház és környékének rekonstrukciója, amit a neuralgikus közlekedési helyzet megoldása miatt is fontos beruházásként tartunk számon, hiszen a fejlesztés az utasforgalmi, közúti és gyalogközlekedést is megreformálta, biztonságosabbá tette a környéken.

A főtér egyre inkább tágul, és szerencsére nemcsak a központ fejlesztésére, hanem a belváros környezetére, továbbá a különböző településrészeinkre – például Homokbányára – is tudunk koncentrálni. Ahogy haladunk előre, a Nagykőrösi utca is sorra kerül lassan, hiszen az intermodális csomópont (a vasútállomás és környéke – a szerk.) tervezése is elkészül, és így a főtér és a vasútállomás közötti fő tengely átvevődik a Nagykőrösi utcára.

FÓKUSZBAN A SPORT ÉS A KÖRNYEZETVÉDELEM

– Talán érdemes még kiemelni a sporttal kapcsolatos fejlesztéseket is. Számos beruházásról érkeztek hírek idén, például épül a Bányai Júlia Gimnázium sportcsarnoka, illetve bejelentették egy teniszakadémia városunkba érkezését is.

■ A sportban mi elsősorban az utánpótlássportra helyeztük a hangsúlyt, és az eredményesen működő vállalatokkal való összefogás nyomán a társasági adó helyben maradó részéből nagyon szépen tudjuk fejleszteni a sportlétesítményeinket. Idén a legnagyobb ilyen munka a Bányai Júlia Gimnáziumban zajlik. Az év végére elkészülő új sportcsarnok régi adóssága a városnak a gimnázium felé, ahol nagyon sokan tanulnak, kiváló oktatói tevékenység zajlik az intézmény falai között. De ugyanígy megemlíthetném a Móra Ferenc Általános Iskolát is, hiszen nemcsak az iskola, de a tornacsarnok felújítása is zajlik, lassan be is fejeződik. A Lánchíd Utcai Sport Általános Iskolában is teljes

A hidegebb idő beköszöntével sem állt le a Városháza felújítása, télen a belső munkálatokra fókuszálnak a szakemberek. Mostanra az épület rekonstrukciójának mintegy 40 százaléka fejeződött be



Idén már teljeskörűen használhatták a közlekedők a déli elkerülőútnak azt a négsávos szakaszát, amely az autópálya-lejáratot és az ipari parkot köti össze



körű felújítás várható az elkövetkező években, hiszen a kormány meghallgatta az erre vonatkozó kérésünket.

– Idén elkészült Kecskemét város környezetvédelmi cselekvési terve és környezetvédelmi programja. Mit tartalmaznak ezek a dokumentumok és miért fontosak?

■ Látjuk azt, hogy a természet vissza-visszacsap, ha túlhasználjuk a forrásait. Ennek köszönhetjük a vírust is, a levegőszennyezettséget is. Amikor utóbbiról beszélünk, az két dologgal áll kapcsolatban: a gépjárművek szennyezőanyag-kibocsátásával, illetve a szilárd tüzelésű fűtéssel, s főként ez utóbbi nagyon szennyezi városunk levegőjét.

A környezetvédelmi programunk egy óriási tárháza azoknak a dolgoknak, amelyekre ebből a szempontból oda kell figyelni. Megfogalmazza város kezében lévő lehetőségeket, amelyek segítenek az életvitelünk módosításában és környezetünk megóvásában. Ebből az összetett programból én most a közlekedési és a fűtésből eredő ártalmakra adott válaszainkat szeretném kiemelni, ezekben konkrét lépéseket teszünk folyamatosan. Hiszen a fentebb említett tömegközlekedési és úthálózati fejlesztések is azért mozdulnak ebbe az irányba, hogy a forgalmat kiszorítsuk a városból. Vagy említhetném a Termostar fűtés korszerűsítési fejlesztéseit, amelyek az Európában is legelfogadottabb, legkörnyezetkímélőbb fűtési módszerrel, a távhőszolgáltatással vannak összehangban. Saját tulajdonú vállalatunk



A városi sportfejlesztések egyik szimbóluma: a homokbányai bringapark és futópálya

élen jár ebben és egy nagyon komoly saját beruházásra készül. A cég egyébként a környezetvédelem jegyében idén is számos programot szervezett, például 650 facsemetét ajánlott fel a lakosság számára, amelyeket a város különböző pontjain ültettek el. Ehhez az akcióhoz nagyon sokan kapcsolódtak, például a 10 millió Fa Egyesület is több aktív ponton csatlakozott a kezdeményezéshez. A faültetés egyébként a Gyerkcök Alapítvány is jeleskedett, egy nagyon szép kezdeményezés ered tőlük a Széchenyivárosban: minden egyes elsős tanuló ültethetett egy fát az iskola környezetében, s tanulmányai során folyamatosan szemmel tarthatja, ahogy növekszik.

– Ebben az időszakban próbálunk a munka mellett a családra is koncentrálni. Polgármester asszony hogyan készül az ünnepekre?

■ Ez az időszak kifejezetten alkalmas arra, hogy kicsit több időt töltsünk a családdal – így a szerencsétlen helyzetben ez legalább egy kicsit szerencsésen alakul... Én kifejezetten örülök a szigorítások nyújtotta lehetőségeknek, hiszen sokkal több időt tud együtt tölteni a család. És ahogy az adventi készülődés eddig rohanással, időpontok közé szorítva telt az elmúlt években, az idei egy kicsit nyugodtabban és békésebben zajlik. Évek óta először tehettem meg azt például, hogy az adventi koszorút együtt készíthetem a gyerekeimmel. Évek óta először tehetjük meg azt, hogy este öt-hat óra után közösen el tudunk menni még egy kicsit sétálni, levegőzni. Így jobban át tudjuk élni az adventet, és nemcsak játékvásárlással, hanem egy otthoni közös főzéssel, sütéssel. Most épp mézeskalácssütésre készülök, amire szintén már nagyon régen nem volt lehetőségem.

Megmondom őszintén, én most nagyobb örömmel és odafigyeléssel tudok felkészülni a karácsonyra, mint az elmúlt években. És ezt kívánom mindenkinek, hogy ebben a szerencsétlen helyzetben legalább ezt a lehetőséget használjuk ki! Figyeljünk oda a családjunkra, a szeretteinkre, de magukra és az egészségünkre is! És kisebb létszámban ugyan, de azért együtt örüljünk a karácsonyi és az adventi készülődésnek.

Kozák Polett



Zöldítés a Centrum-környéki beruházásnál. Balról: Lévai Jánosné önkormányzati és dr. Salacz László országgyűlési képviselő, mellettük kislányával Szemereyné Pataki Klaudia polgármester

TÖBBMILLIÁRDOS FEJLESZTÉST HAJT VÉGRE



A MERCEDES ÉS AZ SMP

December 14-én, hétfőn két nagyszabású beruházást is bejelentettek Kecskeméten Szijjártó Péter külgazdasági és külügyminiszter részvételével. Elsőként annak örülhettünk, hogy újabb 50 milliárd forintos beruházással bővíti kecskeméti gyárát a Mercedes-Benz Manufacturing Hungary Kft. A vállalat – Magyarországon elsőként – megkezdte a tisztán elektromos meghajtású autók gyártását. Nem sokkal ezután jelentették be, hogy újabb 9000 m²-es üzemcsarnokkal bővíti kecskeméti gyáregységét az SMP. Mindkét beruházás 2021-ben valósul meg, és több száz új munkahelyet teremt városunkban.

KECSKEMÉTEN KÉSZÜLNEK A JÖVŐ AUTÓI

A Mercedes-beruházás bejelentése szűk körben zajlott, az eseményt Szijjártó Péter miniszter Facebook-oldalán élő videóban közvetítette. Christian Wolff, a Mercedes-Benz Manufacturing Hungary Kft. ügyvezető igazgatója kiemelte, a vállalat döntése, hogy a márka tisztán elektromos kompakt SUV-jának gyártását Kecskemétre telepítik, fontos mérföldkő a magyarországi gyár életében.

A Mercedes-Benz Cars termelési hálózatában az elektromos autók gyártása és a digitalizációt célzó folyamatos átalakítások keretében a kecskeméti



CHRISTIAN WOLFF ÉS SZIJJÁRTÓ PÉTER

gyárban összesen több mint 100 millió euró értékű beruházás valósul meg a tervek szerint. Ezek a beruházások a vállalat 2021–2025 éveket felölelő üzleti terveinek a részei.

– A kecskeméti Mercedes-Benz gyár csapata ezért a bizalomért a gyártás 2012-es indulása óta keményen megdolgozott. Nagyon büszke vagyok a munkatársaink teljesítményére, és örömmel várom a Kecskeméten gyártott első, sorozatgyártásban készülő elektromos autót, amely a maga nemében a legelső Magyarországon. Az új, tisztán elektromos SUV modellel a gyár még inkább felkészül a jövőre, és ezáltal munkatársainak is stabil foglalkoztatást és tervezhetőséget biztosít – mondta Christian Wolff.



**SZEMEREYNÉ
PATAKI KLAUDIA**

Szemereyné Pataki Klaudia polgármester a kecskeméti üzem vezetőjének üzenetét tolmácsolta a sajtótájékoztatón. Hangsúlyozta, a Mercedes beruházása elsősorban több száz új munkahelyet jelent a városnak, és azt, hogy közel 5000 ember, 5000 család jövője lesz kiszámíthatóbb és biztonságosabb.

– *Örömteli, hogy a jövő autóit Kecskeméten gyártják, ebben mi leszünk az elsők, így van miért örülnünk* – hangsúlyozta a polgármester.

Elmondta, nagyon sok munkájuk van ebben a fejlesztésben a kecskeméti embereknek. Köszönetet mondott a gyár vezetőinek, tulajdonosainak, hogy bíztak Kecskeméten, valamint a kormánynak, hiszen a támogatásuk nélkül nem sikerült volna ez a fejlesztés.

Sziijártó Péter arról szólt beszédében, hogy a rendkívüli körülmények között még nagyobb jelentősége van ennek a bejelentésnek.

– Olyan világvárvány támaszt eléink rendkívüli kihívásokat, amellyel évtizedek óta nem szembesültünk.



A magyar gazdaság életerejére bizonyíték, hogy miközben az egész világon gyárakat zárnak be, ezeket bocsátanak el, hazánkban napról napra új beruházásokat jelenthetünk be. Ez is azt mutatja, hogy Magyarország az új világgazdaság nyertesének tekinthető, óriási győzelmet aratott. Ez a nap nemcsak a Mercedes, de a magyar autóipar, a magyar gazdaság történetében is hatalmas mérföldkő.

Az 50 milliárd forint értékű beruházáshoz a magyar kormány 15 milliárd forint támogatást biztosít, a beruházással több mint 4400 munkahely jövője válik „betonbiztossá” – tette hozzá a miniszter. Hangsúlyozta: a világ egyik legnagyobb és legmodernebb autóipari vállalata döntött úgy, hogy óriási jelentőségű high-tech beruházást hoz Magyarországra, akkor, amikor a világ autóiparára „nem éppen az új beruházásokról szól”. A vállalat ehhez szükséges



DR. SALACZ LÁSZLÓ



karosszériaüzemet épít, és megkezdí a kecskeméti gyár technológiai felkészítését a tisztán elektromos autók szériagyártására.

A miniszter kiemelte, ez a beruházás tovább erősíti a Németországgal való kapcsolatunkat. Köszönetet mondott a gyár munkatársainak és Christian Wolffnak, aki véleménye szerint már kecskemétiinek tekinthető. Tolmácsolta a gyárigazgató felé a magyar kormány köszönetét, megbecsülését.

– Gratulálok Kecskemétnek, a kecskemétieknek és a Mercedesnek is! – zárta beszédét Szijjártó Péter.

ÜZEMCSARNOKOT ÉPÍT AZ SMP

– Újabb 9000 m²-es üzemcsarnokkal bővíti 2017 novemberében átadott kecskeméti gyáregységét az SMP – jelentette be Szijjártó Péter külgazdasági és külügyminiszter hétfőn. A

2021-ben megvalósuló beruházás 100 új munkahelyet teremt a városban. Az indiai Motherson cégcsoport a magyarországi telephelyeit – köztük a kecskeméti – 5,6 milliárd forintból fejleszti, melyhez a Magyar Kormány 2,1 milliárd forint vissza nem térítendő támogatással járul hozzá.

Az SMP kecskeméti telephelyén lezajlott sajtótájékoztatón a Motherson csoport elnöke mutatta be a cégcsoportot, mely a világ legdinamikusabban fejlődő autóiipari vállalata.

– 11 éve Magyarországon kezdődött a Motherson csoport karrierje, itt indítottuk el az első vállalatunkat. Mára 7 telephelyünk van, nagy tapasztalattal rendelkezünk Magyarországon, ahol az önkormányzatok és a beszállítók részéről egyaránt óriási segítséget kapunk. Bár Indiában is működünk, de úgy érezzük, Magyarországon is otthon vagyunk. Egy egyszerű országra leltünk, gyönyörű nyelvvel, egyszerű emberekkel. A hatékony működés nem jött volna létre a képzett munkaerő és a Magyar Kormány támogatása nélkül – mondta Vivek Chaand Sehgal elnök.

Dr. Salacz László beszédében arról szólt, hogy napjainkra Kecskemét az ország egyik legenergiusabban fejlődő ipari központjává vált: – Az autós és autóalkatrész-gyártó vállalatok betelepődése, valamint a képzési rendszer átalakítása beindította a térség gazdasági motorját. Itt beigazolódtott a legnagyobb magyar, gróf Széchenyi István 19. századi látomása, mely szerint „ipar nélkül a nemzet félkarú óriás” – fogalmazott az országgyűlési képviselő.

Az öt magyarországi helyszínt érintő, 2021-ben megvalósuló, 5,6 milliárd forintos beruházáshoz a Magyar Kormány 2 milliárd 124 millió 360 ezer forintos támogatást biztosít, ennek része a kecskeméti fejlesztés.

– A világgjárdány okozta gazdasági kihívásokkal szembeni harcban azok a vállalatok a magyar kormány legjobb szövetségesei – fogalmazott Szijjártó


A 2021-ben megvalósuló, 5,6 milliárd forintos beruházáshoz a Magyar Kormány 2 milliárd 124 millió 360 ezer forintos támogatást biztosít.



Péter külgazdasági és külügyminiszter –, amelyek, mint például a Motherson csoport, a mostani nehéz körülmények dacára és közepette is újabb és újabb beruházásokkal fejlesztenek, egyre versenyképesebbé teszik magukat, megőrzik a náluk lévő munkahelyeket és újakat hoznak létre.

A miniszter szerint a „keleti nyitás

stratégiája” nagymértékben hozzájárul a magyar gazdaság növekedéséhez, illetve fejlődéséhez, és ennek a sikertörténetnek egy újabb fejezetét jelenti, hogy a világ 21. legnagyobb autóiipari beszállító cégcsoportja, a Motherson ismét Magyarországon hajt végre fejlesztést. ■

A portrait of Dr. Salacz László, a middle-aged man with short grey hair, wearing a dark blue suit jacket over a light blue button-down shirt. He is looking directly at the camera with a neutral expression. The background is a plain, light-colored wall.

Megújul az 52-es számú főút Kecskemét és Solt közötti szakasza, valamint az 54-es út Kecskemét és Soltvadkert közötti részét is felújítják. A 2021 és 2022 között tervezett fejlesztésekről dr. Salacz Lászlóval, a Bács-Kiskun megyei 1. sz. egyéni választókerület országgyűlési képviselőjével beszélgettünk.

AZ ÚTFELÚJÍTÁSOK

EGYIK NAGY NYERTESE KECSKEMÉT

INTERJÚ DR. SALACZ LÁSZLÓ ORSZÁGGYŰLÉSI KÉPVISELŐVEL

– Rég várt felújításokra kerülhet sor Bács-Kiskun megye útjain, derül ki egy nemrég megjelent Magyar Közlönyből. Pontosan mely szakaszokat érintik a fejlesztések?

■ Valóban régóta várják az emberek ezen utak felújítását. Amikor még országgyűlési képviselőjelölt voltam, már akkor azzal kerestek meg többen is, mikor várható az 52-es út felújítása. Most elérkezett az ideje, de a tervezett fejlesztések nemcsak az 52-es, hanem az 54-es utat is érintik. A közvetlenül Kecskeméthez csatlakozó két főút mellett felújítás várható Kiskunmajsa be-, illetve kivezető részein, valamint több kisebb, alsóbbrendű úton is. Mindösszesen 228 kilométer út fog megújulni a 2021–22-es időszakban.

– Ahogy ön is mondta, az 52-es és az 54-es főutak érintik leginkább a kecskemétiakat. Mit lehet ezekről tudni, mely szakaszok és hogyan újulnak meg?

■ Az 52-es főút mintegy 40 kilométernyi szakasza megújul Kecskemét

és Solt között, a fejlesztés során négy körforgalom épül. Városunk irányából az első a kerekegyházi kereszteződésben, a másik az ágasegyházi leágazásnál épül. Ezeket követi a szabadszállási, majd az állampuszta-hartai leágazás. Fontos felhívni a figyelmet, hogy jelenleg is zajlik az 52-es úton egy 1700 méteres útszakasz felújítása, de ez nem keverendő össze az átfogó útfelújítással, ez egy párhuzamosan zajló fejlesztés.

– Kijelenthetjük, hogy a fejlesztéseknek köszönhetően biztonságosabban lehet közlekedni a jövőben, mert sajnos nagyon sok baleset történt ezeken az útszakaszokon.

■ Igen, főként a kereszteződéseket érintették ezek a balesetek, remélem, ezeknek a számát le fogja csökkenteni ez az útfelújítás. Ha megújul egy út, az sok autóst száguldásra csábít, a körforgalmak viszont várhatóan annyira be fogják lassítani a közlekedőket, hogy nem alakul versenypályává a megújult 52-es.

– Az 54-es főút mely szakaszait érinti a felújítás?

■ Kecskemét után, Jakabszállás előtt kezdődik a felújítás és Bócsa előtt fejeződik be. Mivel a Bócsa–Soltvadkert szakasz már korábban megújult, a felújított útszakasz mintegy 35-40 kilométert jelent majd.

– Mely települések lakóinak jelent a legnagyobb segítséget ez az átfogó útfelújítási program?

■ Az 52-es esetén Kecskemét és Solt a legnagyobb nyertese a felújításnak, emellett pedig Kerekegyháza, Szabadszállás, Fülöpháza, a másik oldalon pedig Fülöpszállás, Izsák. Az 54-es a déli részt köti össze Kecskeméttel, a megye központjával, ennek Jakabszállás, Bócsa, Soltvadkert és Kiskunhalas lakosai örülhetnek leginkább.

– A tervek szerint mikor kezdődnek és fejeződnek be a munkák?

■ Az elsődleges tervek szerint 2021–22 folyamán történnek meg ezek a felújítások. A közlekedőket érő kellemetlenségek, az esetleges fennakadások minimalizálása érdekében több szakaszban zajlanak majd a munkálatok.

Dr. Salacz László: „Amikor még országgyűlési képviselőjelölt voltam, már akkor azzal kerestek meg többen is, mikor várható az 52-es út felújítása. Most elérkezett az ideje...”





DR. VÁRADY ZOLTÁN

Az üzleti digitalizáció megállíthatatlan, a startup világ pár éve elérte a pénzügyi ágazatot is. Egyre többet hallani a szót: „fintech”. Avatott szakemberrel beszélgettünk a témáról, dr. Várady Zoltán, a kecskeméti Városi Alapkezelő Zrt. vezetője, korábban testközből ismerte a szárnyaikat bontogató hazai vállalkozásokat. Mi a fintech, hogy működik, mennyiben vethető össze a hagyományos bankolással – kerestük a válaszokat segítségével.

NYOMULNAK AZ ONLINE BANKOK

– Ha lehet, vázoljunk egy alapképet a fintech cégekről és a felfutásukat eredményező tendenciáról!

■ A nevüket alkotó szóösszetételből adódik a magyarázatuk is. A fintech a „finance” és a „technology” fogalmak első szótagjaiból tevődik össze, s mint ilyen, az információs technológiára alapozott pénzügyi szolgáltatással foglalkozó cégeket takarja. Magyarul az internetes bankokat. Ahogy nagyon sok szolgáltatás – például a kereskedelem – egyre inkább átvonul az offline-ból az online világba, úgy a pénzügyi szolgáltatások nem kis hányada is erre tart. Tehát használják az internet kínálta azon nagyon kényelmes megoldásokat, hogy nincs szükség a fizikai találkozásokra az üzlet létrejöttéhez. Nem kell elhagynunk a lakásunkat, elmennünk a bankfiókba, sorszámot húznunk és várakoznunk ahhoz, hogy valamit el tudjunk intézni. Átutalást, devizaváltást, de akár egy hitelfelvételt sem. Ez utóbbi ugyan még kevésbé elterjedt a magyarországi és európai fintech szolgáltatók körében, de Amerikában már ez is komoly arányt képvisel a banki szolgáltatások spektrumában.

Persze ezek a cégek egy-egy területre specializálódnak leginkább. Van, amelyik például az átutalásokban nagyon jó, ami azt jelenti, hogy ugyanolyan gyorsan átmegy az utalásunk, csak a hagyományos bankoknál lényegesen olcsóbban oldja meg egy fintech cég. Ez lehet, hogy a hazai átutalásokban annyira nem feltűnő, de egy nemzetközi tranzakciónál már szabad szemmel látható a különbség a jutalékokban, a normál bankokhoz képest.

– Ugyanez igaz a devizaváltásra, még a normál devizánál is. A fintech cégek a hazai hagyományos bankokkal ellentétben többnyire alacsony marzsot (a vételi és eladási árfolyam közötti különbség – a szerk.) alkalmaznak.

■ És akkor is végre tudunk hajtani egy tranzakciót, ha egy kávézóban ülünk éppen, vagy utasként az autópályán utazunk. Elővesszük a zsebünk-ből az okostelefont, elindítunk egy applikációt, és három-négy gombnyomással már túl is vagyunk rajta.

– Biztonságosak a fintech szolgáltatások?

■ A legismertebb és leggyakrabban használt applikációk abszolút biztonságosak. Nagyon magas fokú titkosítási csatornán, többfaktoros azonosítás mellett megy a kommunikáció a mobiltelefon és a külföldi szolgáltató szervere között.

Természetesen a hazai bankok is haladnak a korrallal, csak időben egy kicsit lemaradva. Náluk is ugyanolyan kényelmesen, interneten végezhetjük el a banki tranzakcióinkat, de drágábban szolgáltatnak, mint a nagy nemzetközi fintech cégek.

Az internetes bankoknak is nagyon szigorú előírásoknak kell megfelelniük

Azért tudják ilyen olcsón kínálni szolgáltatásaikat, mert az internetes elérésnek köszönhetően a világban már több tízmillió felhasználóval rendelkezik, óriási tranzakciószámmal. S amíg egy hagyományos bank, ha terjeszkedni szeretne, akkor új fiókot kell nyitnia, épületet vásárolni, személyzetet felvenni, biztonsági rendszerekbe pénzt fektetni stb., addig a fintech cégnek pusztán egy fokkal nagyobb szervert kell vennie, és hatványozottan nagyobb ügyfélszám-növekedést tud elérni. Lényegesen kisebb beruházási költséggel tud jóval nagyobb ügyfélkört elérni és kiszolgálni, így együtt a kettő az egyes ügyfelek szintjén a fajlagosan olcsó szolgáltatást teszi lehetővé.

KÖZELRŐL ISMERTE A FINTECH CÉGEKET

Dr. Várady Zoltán már egy évtizede a kockázati tőke területen dolgozik. Korábban a Magyar Fejlesztési Bank tőkealapjait vezette. Ezt követően az MKB Banknál is egy ilyen területen dolgozott, szorosan együttműködve a bank fintech labjával – mely a legnagyobb magyarországi fintech inkubátor –, ahol a startupokat segítették. Másfél éve pedig Kecskeméten a kormány által biztosított, a helyi vállalkozásokat és a városfejlesztést segítő, összesen 25 milliárd forintos kockázati tőkealapokat vezeti.

és természetesen maguk is ebben érdekeltek. Mondhatnám – kis túlzással –, hogy ma már sokszor nehezebb egy visszaélést interneten elkövetni, mint akár személyesen. Persze, ha mi magunk vigyázunk a jelszavakra.

– Százalékosan vagy valamilyen módon tudjuk érzékeltetni, hogy mennyivel olcsóbbak a fintech cégek?

■ Mondjuk egy devizaátváltásnál, amíg egy hagyományos banknál 3-4 forint a különbség a vételi és eladási árfolyam között, a fintech szektorban ez pár tíz fillér, tehát akár ötöde vagy még jobb. Az átutalási jutalékokban is öt-, tízszeres vagy még nagyobb arányú differencia lehet a két terület között. Mondok két nagyon ismert fintech céget a nemzetközi világból: a TransferWise különösen a külföldre irányuló átutalásokban kínál tökéletesen megbízható és kedvező kondíciókat, a Revolut pedig a devizaváltások esetében. Utóbbi főleg a gyakori utazásokkal kapcsolatban előnyös, hiszen bankkártyát is rendelkezésre bocsát, ami azt jelenti, hogy ugyanúgy tudunk a hazai forintszámlánk terhére vásárolni, mint egy klasszikus bankkártyával, csak lényegesen olcsóbban.

– Mennyire vethető ez össze a hagyományos bankolással? Holnap ki is válthatnám a lakossági folyószámlát és a jelzáloghiteltemet egy ilyen fintech cég szolgáltatásával?

■ Azért nem. Magyarországon és az Európai Unióban a hitelezési oldal annyira még nem terjedt el. Egyelőre EU-s jogszabályi akadályok gátolják a folyamatot, viszont ezek már enyhülőben vannak. Ma még Amerikában nagyobb volumenben zajlik a fintech hitelezés, ott főként a kis- és középvállalati szektorba robbant be ez az új lehetőség.

A klasszikus hitelezésben a betételelhelyező és a hitelfelvevő összekötését hagyományosan egy bank végzi. Meglehetősen drágán, a bonyolult, sokszereplős folyamat miatt. Például, ha betétesként bemegyünk egy bankba és el akarjuk helyezni a megtakarításunkat, akkor egy közléplejratú lekötés esetében – legyek jóindulatú – évi fél százalékon tudunk jövedelmet realizálni. Ezzel szemben a bank ugyanezt a pénzt vállalkozási hitelként kihelyezi 4 százalékon. Majd 10-szeres különbség... Ezzel szemben a fintech cégek ezt a különbséget „leötdölik”. Aki a pénzét helyezi el,

az is jobb kamatot kap, és aki hitelt vesz fel, az is olcsóbban jut hozzá.

Megvan ennek azért a kockázata is, ez magyarázza a hazai és európai bankfelügyeleték hozzáállását. Hiszen a fintech cégek közvetlenül kötik össze a hitelezőket a hitelfelvevőkkel, ezt hívjuk direkt hitelezésnek. S amíg a számlavezetési szolgáltatásoknál – devizaváltás, átutalás stb. – különösebb kockázat nincs, addig a direkt hitelezésnél természetesen van. Pont ezt a kockázatot segít lecsökkenteni a bank. Azáltal, hogy olyan szakértőket alkalmaz, akik nagyon megvizsgálják, hogy az a vállalkozás, ahová a betétünk kihelyezésre kerül, megfelelő biztonsággal vissza is fizeti a hitelt. Ezt a kockázatot egy hagyományos bank át is vállalja. Ezért akkora a betét- és a kamatmarzs közötti különbség.

A fintech cégek ezzel ellentétes direkt finanszírozásában rejlő problémát egy később kiépült, nagyon komoly tanácsadói kör csökkenti. Az ebben dolgozó szakértők professzionális módon minősítik a hitelezett cégeket. Mert azt nem szabad megengedni, hogy a kisemberek, akik nem ismerik a befektetési realitásokat, olyasvalamit finanszírozzanak, ami a megtakarításaikat kockáztatja. És ebben igaza van az európai bankfelügyeleteknek. Amerikában ezt a dilemmát úgy oldották meg, hogy beadtak egy hitelplafont a hitelező anyagi helyzetétől, hitelezési ismereteitől függően. Elég ha csak a devizahitelezésre gondolok, milyen jónak tűnt... Az embereket védeni kell. A direkt hitelezés ugyanez, csak fordítva.

Ez a startup világ. A fintech cégek a világban valamivel több mint öt éve robbantak be, miután az Obama-kormányzat hozott egy lényeges jogszabály-módosítást. Mindazonáltal a magyarországi startup világban is egyre népszerűbb az úgynevezett crowdfunding (közösségi finanszírozás – a szerk.). Ez azt jelenti, hogy nem egy profi befektetőhöz fordul egy fiatal vállalkozás, hanem az interneten, erre szakosodott oldalakon megismertetett ötletét a világból bárhonnán finanszírozzhatják. Akár nagyon sokan, fejenként kis összegekkel, a befektetés mértékének megfelelő arányú részesedés fejében. Ebben a kategóriában az egyik legnépszerűbb a Kickstarter-portál, amely összeköti a befektetőket és a vállalkozásokat.



Itt a bemutatott szolgáltatást elő lehet rendelni vagy akár be is lehet szállni az üzletbe. Az internet lehetővé teszi, hogy egy magyar vállalkozás is könnyedén kijusson a nemzetközi térre.

– Miért olyan népszerű ez az egész? A járvány dobott-e még rá egy lapáttal?

■ Eleve tapasztalható egy nagyon komoly felfutás az internetes szolgáltatásokban. Az e-kereskedelem már a koronavírusról függetlenül is hatalmas ütemben növekedett a világon és így Magyarországon is. Ez a fintech cégekre is igaz, s bár nem olyan régen vannak a piacon, mint az e-kereskedelem, de itt is sokéves tapasztalat halmozódott fel. A koronavírus-járvány pedig kifejezetten pozitív hatást gyakorolt az internetes szolgáltató cégekre, az ismert okok miatt. Így azok a cégek, amelyek eddig nem erősítettek az internetes jelenlétüket, komoly bajba kerülhettek, mert mondjuk nem

tudták átterelni a bolti értékesítéseiket az internetre.

– Hogy versenyez egymással az online és az offline világ ezen a területen? A bankok lépést tudnak tartani az új konkurenciával online szolgáltatásaik fejlesztésével?

■ A szolgáltatás színvonalában igen, csak azt kell mondanom, hogy bizonyos értelemben nehéz helyzetben vannak a bankok. Egyrészt kénytelenek online szolgáltatásokat nyújtani, mert különben egyre nagyobb mértékben hagynák őket ott az ügyfelek, hiszen az internet nyújtotta kényelmi faktor nagyon számít. Csakhogy van egy óriási dilemma ezzel kapcsolatban: ha a bank interneten nyújtja a szolgáltatását, kannibalizálja a hagyományos bevételeit. Ha nagyon nyomom az internetes oldalt, ártok a hagyományos tevékenységemnek. Nem szeretnék ügyfelet veszíteni, de a nagy marzsot



Illusztráció: iStock.com

sem adom szívesen. Ebben egy kicsit lassabban járnak a bankok. Az internetes szolgáltatás náluk is hozzáférhető, kényelemben hasonló, csak nem annyira olcsó.

– És magán a szektoron belüli konkurenciaharc hogyan alakul? Menyire gyorsan fog ez letisztulni?

■ Mindig lesznek olyan új fintech cégek, melyek azt gondolják, hogy valamit jobban tudnak majd csinálni az elődeiknél. Ahogy most is gombamód szaporodnak, így lesz a továbbiakban is, hiszen nem drága a belépési költség, persze, hiszen nem kis költség egy megfelelő biztonsági rendszer kifejlesztése az interneten sem...

–...de ahogy Google-t, Facebookot, Amazont használ mindenki, itt nem jellemző a „legnagyobb hal”-effektus?

■ De igen. Ahogy az idő telik, a sok kicsinek egyre nehezebb lesz előretör-

nie. Ugye, a social media területén a legtöbb ember szinte csak a Facebook-ra gondol ma már, mert ők találták ki a legjobban az alkalmazást. Ugyanez a Google-ra is igaz, még nincs hűszéves, s amikor berobbant a keresőjével, amely sokkal jobb találatokat hozott egy jól átgondolt algoritmusnak köszönhetően, mindenki eldobta az addig használt keresőjét.

Ebben a világban sokkal hamarabb kiemelkednek a nagyon jó minőséget biztosító megoldások, mert a világ bármely pontjáról elérik őket. Az interneten a felhasználó részéről a jobb minőség eléréséhez nem kell nagy dolgot végrehajtani: mindössze a jobb szolgáltatást kínáló webhely címét beírni a böngésző címsorába. Innentől kezdve, ha kiváló a tartalom, mint a mágnes vonzza magához a magas felhasználói számot az internetes cég. Előbb-utóbb a fintech cégekre is igaz lesz ez az állítás.

– Tud-e Magyarországon vagy akár a városunkban ilyen próbálkozásról?

■ Magyarországon igen. Én korábban épp annál a magyarországi székhelyű társaságnál dolgoztam, amely – látva a trendet – hagyományos bankként elébe ment a dolgoknak: vállalaton belül létrehozott egy külön szekciót a szárnyaikat próbálgató fintech cégek segítségével. Az elgondolás szerint, ha bábáskodik az indulásuk felett, és működésük során valami nagyon jó megoldás születik, akkor később akár egy nagyon jó szimbiózist is ki tud alakítani egy ilyen céggel. Úgyhogy, már vagy húsz magyarországi fintech céget segítenek, kicsit pénzzel, kicsit tanácsadással.

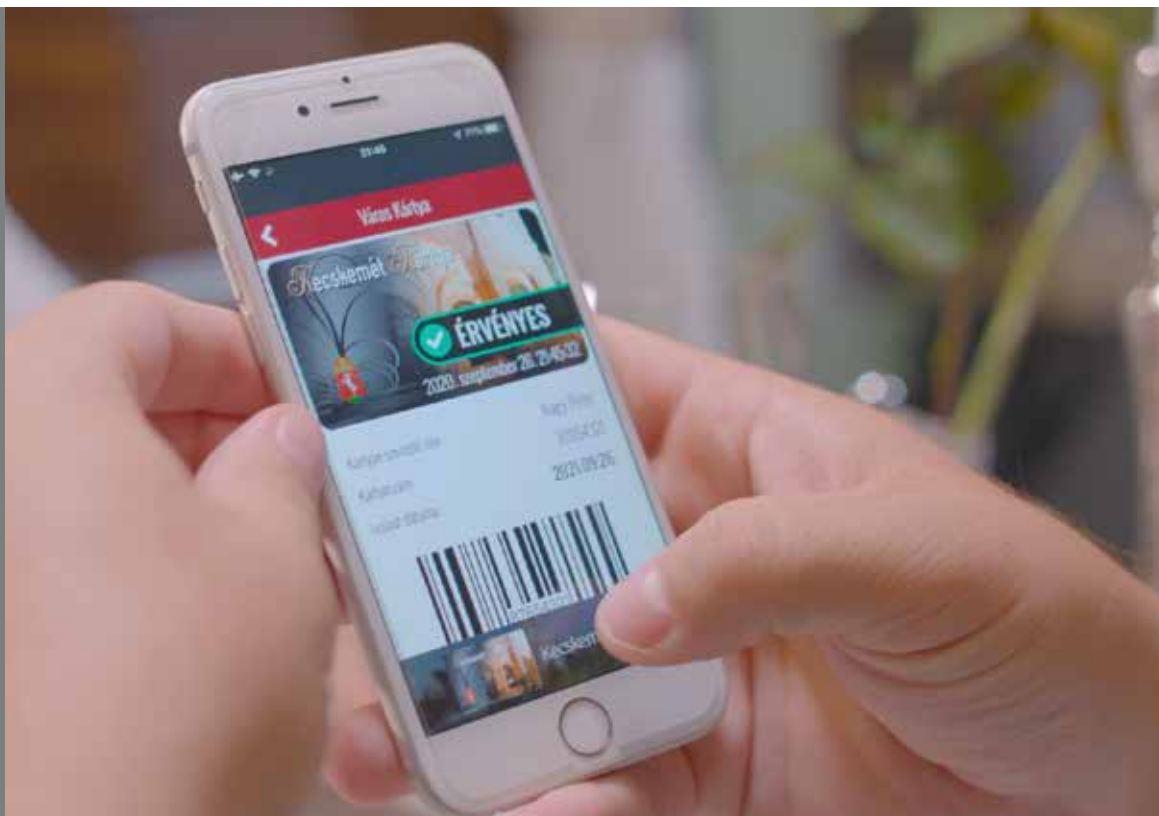
Hallottam már egyébként kecskeméti startupról is, találkoztam is velük. Tehát meg van az esélye annak – noha nem könnyű –, hogy hazai cég is gyökeret verhesen a piacon. Sorjáznak a nagyon jó, okos ötletek, vagyis lehet, hogy egy jó magyar fintech vállalkozást is megismerhetünk az elkövetkezőkben.

– Dübörög a digitalizáció, amit a döntéshozók, a tanácsadók vagy érdekképviselők is szorgalmaznak. A fintech világ megkönnyítheti-e akár a kecskeméti vállalkozások működését? Érdemes-e számlavezetésben, később a hitelezésben efelé mozdulniuk?

■ A digitalizációban nem arra helyezném a hangsúlyt, hogy a kecskeméti vállalkozásoknak is érdemes körbetekinteni – akár a fintech cégek között is –, hogy milyen digitális megoldások tehetik gyorsabbá működésüket. Ők maguk hogyan tudják a digitális megoldásokat használni, mondjuk a beszerzéseik során. Egyre inkább szükséges lesz olyan vállalatirányítási rendszereket, szoftvereket telepíteni és használni, amelyek össze vannak kötve a beszállítóikkal, és gyorsítják a beszerzést, látva például a csökkenő készletek alakulását.

Különösen igaz ez továbbá az értékesítési oldalra, pláne, ha esetleg közvetlenül a fogyasztóknak is értékesítünk, ebben az esetben az internetes értékesítési platformon keresztül egy plusz értékesítési csatornát tudunk nyitni nagyon olcsón. Máris tudja az adott vállalkozás növelni az eladásait.

Vandlik János



BIZTOS PARTNER A FINANSZÍROZÁSBAN

Az eddigi visszajelzések alapján nem csupán a látogatók szimpátiáját nyerte el, hanem a potenciális partnerek figyelmét is felkeltette a Városi Alapkezelő ősszel megújult honlapja, amelynek köszönhetően egy jóval informatívabb, könnyen kezelhető, multimédiás platformon tájékozódhatnak a helyi mikro- és kisvállalkozások, valamint a közép- és nagyvállalatok az őket érintő együttműködési lehetőségekről. Az online újítások fókuszában a cégméretben és tevékenység alapján is széles skálán mozgó, jelenlegi és jövőbeli partnerek köre áll. Cikkünkben a korábban már finanszírozásban részesült CityApp Kft. és az Infogroup Cégcsoport képviselői mesélnek magazinunknak a Városi Alapkezelővel elért közös sikerekről.

CITYAPP KFT.

– AZ OKOS VÁROSOK APPLIKÁCIÓJA

– A CityApp nevű mobilalkalmazásunkat 2015-ben hívtuk életre, ám a folyamatos fejlesztések miatt úgy éreztük, hogy a hatékony működéshez további forrásokat kell bevonnunk. Ebben vált kiváló partnerünké egy hosszú távú tőkebefektetéssel az alapkezelő – indokolja döntésüket dr. Pásztor Gábor, a CityApp Kft. felügyelőbizottsági tagja. – Induló vállalkozásként olyan terméket hoztunk létre és dobtunk a piacra, amelyhez a helyi elköteleződés nagyon fontos, és a Városi Alapkezelővel – szintén kecskeméti kezdeményezésként – az

első perctől összhangban álltak az elképzeléseink. A Vállalkozásfejlesztési Alap rendelkezésre állását követően az első igénylők között voltunk, és a közel két éve tartó együttműködés során segítőkész partnerekre találtunk.

– Az egyik legnagyobb eredmény, amellyel hamarosan a piacon is

megjelenünk az, hogy a CityAppon belül valósul meg a Kecskemét Kártya digitálizálása.

Ennek köszönhetően a kártya megújítása többé nem igényel személyes ügyintézkést, a kártyakibocsátóval történő együttműködés révén, mivel hamarosan a CityApp alkalmazáson keresztül lehet kártyát rendelni, valamint a lejárt kártyánkat néhány kattintással meg tudjuk újítani. A felhasználó a kártyáját beteheti az alkalmazásba, így nem kell a plasztiklapot magunkkal hordani, ráadásul az app jelzi az érvényességi időt is.

– A Városi Alapkezelővel zajló együttműködésünk hatalmas előnye, hogy nem csupán a forrásokat bocsátják rendelkezésünkre, hanem adott



DR. PÁSZTOR GÁBOR

„Nemcsak a forrásokat bocsátják rendelkezésünkre, hanem adott esetben egy-egy potenciális fejlesztésre vagy továbblépési lehetőségre is felhívják a figyelmünket.”

esetben egy-egy potenciális fejlesztésre vagy továbblépési lehetőségre is felhívják a figyelmünket. Ennek köszönhetően a már említett Kecskemét Kártyán kívül további közös projektek is előkészítés alatt vannak. A CityApp-hoz kapcsolódóan tervezzük, hogy a KEKO-val (Kecskeméti Közlekedési

Központ) együttműködve a helyi jegy- és bérletvásárlási lehetőséget

is felvezetjük az applikációra, valamint több vidéki városban is bevezetésre kerül a CityApp, Tiszaújvárosban pedig már működik is. Szintén megvalósítás alatt áll az az ötletünk, amelynek célja, hogy egy városi hibabejelentő funkcióval is bővüljön az alkalmazás.

AZ IPARI-LOGISZTIKAI PIAC EGYIK LEGJELENTŐSEBB SZEREPLŐJE

– Az Infogroup cégcsoport számára minden beruházásnál és fejlesztésnél alapvető fontosságú a helyi önkormányzatokkal való szoros együttműködés – fogalmazott Kovács Máté, az Infogroup Ipari Ingatlan Zrt. pénzügyi igazgatója. – A Vállalkozásfejlesztési Alap befektetéseinek segítségével helyi vállalkozásként olyan közös projekteket valósítunk meg, amelyek Kecskemét gazdaságát fejlesztik, új munkahelyeket teremtenek, emellett erősítik a régió országban belül elfoglalt gazdasági szerepét.

Az Infogroup számára kiemelten fontos az ipari és logisztikai szektor, így a Kecskeméti Déli Ipari Parkban, a Mercedes-gyár mellett elsősorban a járműipari és logisztikai partnerek megkereséseire számítanak, amelyek számára teljesen előkészített beruházási telkeket értékesítenek, illetve a későbbiekben saját fejlesztésű csarnokok várják majd a bérlőket. A Kecskeméti Déli

„A Kecskeméti Déli Ipari Park lesz a város legnagyobb ipari parkja, ahol több mint 42 hektár terület várja a betelepülőket.”



KOVÁCS MÁTÉ

Ipari Park lesz a város legnagyobb ipari parkja, ahol több mint 42 hektár terület várja a betelepülőket. Ezen a területen legalább 150.000 m² logisztikai vagy ipari csarnok építhető majd, aminek egy része saját fejlesztésben valósul meg.

– A másik közös cégünk a Kecskeméti Nyugati Ipari Park Kft., amely korábban Heliport Ipari Parkként volt ismert – folytatta a pénzügyi igazgató. – Itt 37 ezer négyzetméter nagy százalékban bérből adott csarnokot üzemeltetünk olyan nemzetközileg is ismert gyártócégek számára, mint az ABB, a

Freudenberg. Emellett még mintegy 20 hektár fejlesztési területünk is van, amely várhatóan

további ipari fejlesztések alapját képezi majd. A feladatok tehát sokrétűek és számosak, de a Városi Alapkezelővel folyó közös munka zökkenőmentes és hatékony. Jó partnerekként tudunk együtt dolgozni a fent említett közös célok megvalósítása érdekében – fogalmazott Kovács Máté.

A BIZALOMRA ÉS NYITOTTSÁGRA

Mondhatnánk, hogy Endrődi Ferenc a rendszerváltás nagy nyertese, de ennél sokkal többről van szó. Azok, akikkel üzleti kapcsolatba kerül, mind nyertesei annak az eltökéltségnek, határozottságnak és a klasszikustól eltérő kereskedői mentalitásnak, amit az akasztói üzletember képvisel. Üzlettársai, munkatársai, de még a vásárlóik is bőrukön és pénztárcájukon érzik ennek pozitív hatását. Emberközpontú szemléletének köszönhetően ugyanis nemcsak a vele együtt dolgozók, de a tőlük vásárló szakemberek képzésére is nagy hangsúlyt fektet. Ennek köszönhetően az Akker-Plus Kft. alapítója olyan alapokat tett le 1990-ben, amire azóta, tulajdonostársaival, munkatársaival egy építőanyag-kereskedelmi birodalmat építettek.

– Milyen alapokra épült a cég, a hozott anyag milyen szerepet játszott?

– A tudás és az emberi értékek jelentették az alapot. A tudás bennem megvolt, hiszen az ÁFÉSZ-nél dolgoztam 1981–90-ig. Az akasztói és a kiskőrösi szövetkezet ügyvezetője voltam, ahol rengeteg értékes emberrel dolgoztam együtt, úgy a központban, mint az általam irányított egységekben. Olyan kollégákkal, akikre a mai napig felnézek. A tudásuk, a hozzáállásuk példaértékű és követendő volt.

– Mire tanították ezek az emberek önt, a főnöküket?

– Az egyik fontos lecke: a kereskedelem arról szól, hogy a termék mellett magunkat is el tudjuk adni. A másik a nyitottság. Mindig legyen nyitva az ajtód! Hogy tudják, hozzád bármikor jöhetnek, és láss mindent, ami kívül történik! Ittam minden szavukat, nyitott voltam a tudás iránt, készen álltam a kihívásokra.

– Hogyan élte meg azt, amikor a rendszer-váltással jött a lehetőség, hogy az ÁFÉSZ valamelyik egységét tulajdonolja, és saját magának termelje a hasznot, felhasználva az összegyűjtött tapasztalatokat és a megtanult leckéket?

– Terveztem, hogy kiveszem az ABC-t, megszerzem a vas-műszakit, de amikor az üzletvezetőkkel beszéltem, kiderült, ők is nagyon szeretnék azokat az üzleteket megszerezni. Nekik köszönhettem azt a tudást, tapasztalatot, ami megalapozta a fejlődésemet és az üzleti szemléletemet. Így aztán, bár vezetőként megtehettem volna, nem vettem el tőlük a kínálózkodó lehetőséget. Így maradt nekem a koszos, poros tüzép, kinn a falu végén.

– Mekkora volt a vágy, mert álmodni?

– Mindig voltak, a mai napig is vannak vízióim, célom, hogy ezek mielőbb megvalósuljanak. Amit a szüleimtől hoztam, vagyis a munkához való hozzáállás, a kitartás, a sikerorientáltság, hogy akarj valakivé válni, gyorsan meghozta gyümölcsét. Két év alatt elértük, hogy az akasztói tüzépről Békéscsabától Pécsig mindenki hallott.

FELÉPÍTETT HÁLÓZAT



– Emberileg már tudjuk ennek háttérét, de üzletileg mi volt a titok?

– Mindig találj egy terméket, amivel felhívod magadra a figyelmet, amiben erős vagy! Nálunk ez a szén volt. A német brikettet, amit addig csak Budapesten lehetett kapni, elhoztam ide, a régióba. Hegyekben állt nálunk. Napközben az ÁFÉSZ és az Akker-Plus Kft. vezetőjeként működtem, éjszáként pedig két tulajdonostársammal lapátoltuk a szenet a vonatokból a teherautókra.

– Honnan jött az ötlet, hogy egy akasztói ÁFÉSZ tűzépen olyan komolyan belenyúljon az építőanyag-kereskedelemben, hogy aztán országos hálózatot építsen ki?

– 1990-et írtunk ekkor. Vége a kommunizmusnak, elindult a kapitalizmus, az új Magyarország felépítése. Tudtam, nekünk le kell dolgoznunk azt a 30 éves hátrányt, amennyivel a Nyugat előttünk járt. Ezt az országot fel kell építeni, versenyképesé kell tenni a gazdaságot. Ahhoz beruházásokra lesz szükség, amihez pedig építőanyagra. Ilyen egyszerű a képlet. De már akkor is globálisan, projekt piacban és a nagyberuházásokban gondolkoztam. Átlépni Akasztó határait, irány Kiskőrös, Soltvadkert, Kalocsa, Kecskemét... Mert ez egy óriási potenciált jelentett.

– Igen jól kirajzolódik, hogy ön nem egy klasszikus kereskedő, az ön számára igen fontosak az emberi kapcsolatok.

– Úgy éreztem már az elején is, rengeteget tudok segíteni a szakmának. Hiszen nincsenek tudósok sem egy kőműves brigádban, sem egy generálkivitelezőben. Nekünk viszont mindent kell tudnunk. Mire van igénye a vásárlóinknak, a piacnak, hol találkozik össze a kereslet és a kínálat úgy, hogy aztán az minden fél számára a lehető legkifizetődőbb legyen. Roppant nyitottak vagyunk munkatársainkkal, mert valljuk: ha azt gondolod, hogy már mindent tudsz, akkor megállsz, és nem fogsz sehova jutni. Egy kereskedő a megújulás alapja, aki jót tesz a beszállítónak, mert az új dolgot beviszi a piacra, és jót tesz a partnereivel is, akiket fejlődésre sarkall. A piac nem fog téged kiszolgálni, azt neked kell kiszolgálni. Minőségi termék, árak, minőségi értékesítés! Számomra mindig piacvezető volt a legfontosabb, aki a legjobbat kínálja.

– **A minőséghez viszont töké kell.**

– Mi megtanultunk úgy gondolkodni, hogy rakd vissza a pénzt a cégbe, ne vedd ki idő előtt, hogy aztán, tulajdonosként, magadra költsd! Hiszen teljesítményt csak úgy lehet elvárni a munkatársaktól, ha a lehető legjobb feltételeket teremtjük meg a számukra, és elhárítjuk előlük az

akadályokat. Mi lehet az akadály? A nem megfelelő tudás. Szerezze meg! Értékesítő tudás, oktatás, képzés... Erre épülhet aztán a brand. Ha valaki kimondja, hogy HUFBAU-Akker, akkor neki nem juthat más eszébe, mint a

hely, ahol megvan minden megoldás az ő problémájára. Ha ezt beletáplálsz az embereidbe, és ezt ők viszik szét, mint a lángot, ha ezt a filozófiát életben tartják, nem maradhat el a siker. A sikereim záloga a bizalom. Ha én nem mérném ilyen nagy kanállal a bizalmat, nem, soha nem értem volna el mindezt.

– **Milyen akadályok voltak a 30 év során, hogyan tudta azokat leküzdeni?**

– Azt gondolom, egy vállalkozásnak a legnagyobb akadályja saját maga lehet. A saját gyengeségei, a saját hibái. Ha nem jól méri fel, hol van a helye a piacon, ha rossz a pozicionálás, ha rosszul méri fel és kezeli a versenytársakat. Ha le tudod bontani azt a falat, ami a fejlődésed akadályja lehet bármilyen formában (és ez lehet akár a szervezeted nagysága is), győztes vagy. De neked kell mindenre rájönnöd.

– **Mennyi időbe telt, mire a piac felismerte a cégben rejlő potenciált?**

– Amit képviseltem, azt 10 év után már felismerték a beszállítók: „Feri, te nem kereskedsz, te céget és piacot építesz” – mondták. És az



egészen ez a lényege! Felismered-e a potenciálot, hogy ezt a piacon meg tudod-e valósítani. Se nem nagyban, megalomán módon, de nem is kicsiben, félelmek között! Higgy magadban, hogy meg tudod valósítani, hogy képes vagy rá! Amit le kell bontani, az a kishitőség, de a megalománia ugyanúgy árthat. Ezért fontos a cég- és a piacépítés harmóniája.

– És mindez ösztönösen jött?

– Ezek a felismerések menet közben jöttek, egymásra épültek. Rengevetet tanultam másoktól, például a beszállítóktól. Mivel nagyok voltunk, sokat megtettek azért, hogy engem megnyerjenek. Én pedig, ahogy azt már mondtam, nyitott voltam. És rendkívül tudatos. Kereskedelmi érettségim szereztem, felsőfokú áruforgalmi tanfolyamot végeztem, hogy munkámat minél magasabb színvonalon végezzem. A folyamatos fejlődés igénye most is megvan bennem. A kereskedelmi, iparági tanulmányok, olvasmányok mellett a menedzserirodalom tanulmányozására is nagy hangsúlyt fektetek.

– Utóbbiakra igen nagy szükség volt, amikor meghozta a cég életében az egyik, ha nem a legnagyobb, döntést.

– Két évig tipródtam, hogy centralizáljam-e a céget. Aztán a közelmúltban döntöttem. Magam mellé vettem egy ügyvezetőt, aki csúcsmenedzser volt egy nemzetközi cégnél. Jó Gergely most a jobbkezem. A döntésnek köszönhetően ma már nem kell olyan intenzitással benne lennem a hétköznapiakban, nem nyom agyon a cégnagyság. Megmaradtam annak, aki átadja 30 év tapasztalatát és tudását annak érdekében, hogy még több profitot termeljünk. Ha ehhez egy új szemlélet kell, hát legyen! Ne én legyek a saját cégem fejlődésének akadályozója. Ugyanis, ha nem lépek meg, lehet, hogy elvesztek négy-öt vezető. Mert mindenki, akivel dol-

gozom, a sikerre éhes. És ha én nem tudom megmondani, hogy milyen út vezet az újabb sikerekhez, ha nem tudom biztosítani a motivációt, hogy az eddigieket felül tudjuk múlni holnap,

az, aki nevel téged, kihozza belőled a legtöbbet. Inspirál, hogy változz, hogy újítsd meg a cégedet... Mert ha nem teszed meg ezeket a dolgokat, bizony ő erősebb lesz nálad.

TÜZÉP-TELEPTŐL AZ ÉPÍTŐANYAG-ÁRUHÁZAKIG

Az Akker-Plus Kft. egy családi kisvállalkozásként működtetett tűzépésként indult 1990-ben, Akasztón. Ma a dél-alföldi régió legnagyobb építőanyag-kereskedelmi vállalkozása, ahol közel 200 ember dolgozik. A HUFBAU franchise-hálózat tagja, kiemelkedő szerepet játszik abban, hogy a hálózat a jövőben is Magyarország meghatározó, legnagyobb múltra visszatekintő építőanyag-kereskedelmi társulása legyen.



holnapután, a cég darabjaira hullhatott volna. Most viszont egy hihetetlen megújulásban vagyunk.

– Azt mondja, ön mindenkitől tanul. A három évtized alatt hogyan alakult a viszonya a konkurenciával?

– Nálam a cégnél senki nem mondhatja azt, hogy konkurencia. Nálunk versenytárs van. Versenyben társ. Ő

Kétfajta versenytárs van: akit szeretek és akit tisztetek. Akit szeretek, az velem foglalkozik, és nem magával. Akit tisztetek, az pedig megmutatja azt, mit kell jól csinálni. És lehet, hogy jobban csinálja, mint én. Nem lekoppintani kell a másikat, jobbnak kell lenni nála. És ami a legfontosabb: tisztelni kell egymást!

Csenki Csaba

2020 AZ ÚJ KÖZÖSSÉGI KÖZLEKEDÉS NYITÁNYA

TIZENKÉT HÓNAP
MÉRLEGE,
AVAGY TÚL
AZ ELSŐ
KECSKEMÉTI
ESZTENDŐ
TAPASZTALATAIN

INTER TAN-KER ZRT.





Egy évvel ezelőtt lázas munka zajlott a város érintett szervezeti egységeiben és a kiválasztott új tömegközlekedési szolgáltató, az Inter Tan-Ker Zrt. tervezői részlegein. Egy hónap alatt kellett felállítaniuk a január elsejével induló új kecskeméti közösségi közlekedést. A válalást siker koronázta. Az azóta eltelt egy év tapasztalatairól kértünk rövid összefoglalót a szolgáltató cégvezetőjétől, dr. Horváth Zoltántól. Válaszát változtatás nélkül közöljük.



„Az Inter Tan-Ker Zrt. a Kecskeméti Közlekedési Központtal (KeKo) karöltve ez év január 1-jétől, több lépcsőben újította meg a közösségi közlekedést Kecskeméten.

A tavaly év végi, szűk egy hónapos felkészülési idő után sikeresen indítottuk be közösségi közlekedési szolgáltatásunkat egységes arculatú és egységes műszaki tartalmú átmeneti buszokkal. Nagy hangsúlyt fektettünk arra, hogy hatékonyá tegyük az üzemeltetési rendszert, ugyanakkor kollégáink utasközpontú munkavégzését is nagyon fontos célkitűzésként fogalmaztuk meg.

Tavasz végén a járványhelyzet ellenére meg tudtuk kezdeni a buszflotta fiatalítását. A gyártás kéthetes kényszerleállása ellenére az átmeneti szóló autóbuszokat fokozatosan váltottuk fel új buszokból álló flottával (valamint tovább üzemel a városban a 25 darab hibrid Mercedes-Benz csuklós autóbusz is). A megújult gépjárműflotta és az új egységes arculat

fogadtatása rendkívül jó volt utasaink körében, és a városvezetés részéről is sok pozitív visszajelzés érkezett. Természetesen mindig van hova fejlődni, és mi készen állunk rá, hogy az eddigi tapasztalatainkat, valamint a közgyűlés, a KeKo, illetve utasaink véleményét figyelembe véve 2021-ben folytassuk a megújulás folyamatát még nagyobb utazási élményt nyújtva Kecskemét lakosságának.

Nagyra értékeljük utasaink jelzéseit, melyek megerősítenek minket abban, hogy az elképzeléseink találkoznak utasaink elvárásaival!

Valamennyi kedves utasunknak és Kecskemét lakosságának békés, örömteli karácsonyt kívánunk és baleset-, illetve járványmentes új esztendőt!

Tisztelettel:

dr. Horváth Zoltán,
az Inter Tan-Ker Zrt. cégvezetője”



NEM VÁRHTATÓ ÁRCSÖKKENÉS

Hat év alatt több mint kétszere-sükre emelkedtek a lakásárak Kecskeméten, és a koronavírus-járvánnyal sem látszik megtörni a lendület. Bács-Kiskun megyében az idén várhatóan kétszer annyi új építésű ingatlant adnak át, mint egy évvel korábban.

Noha több híradás szerint csökkenni kezdtek a lakásárak, a stagnálás és a megtorpanás valójában csak a fővárosban jellemző, az olyan prosperáló megyeszékhelyeken, mint amilyen Kecskemét, szinte egyáltalán nem – állapította meg friss elemzésében az ingatlan.com, melyben Bács-Kiskun megye, illetve Kecskemét több ezer lakáshirdetését és a hivatalos statisztikákat vizsgálta.

ÉVTIZEDES HULLÁMVASÚT

Az elmúlt bő tíz évben a lakáspiac pályája a hullámvasútéra emlékeztetett. A gazdasági világválság előtt 2007 volt az utolsó olyan év, amikor az ingatlanok minden településtípuson drágultak. A válság a lakáspiacon először a fővárosban érezte hatását, majd

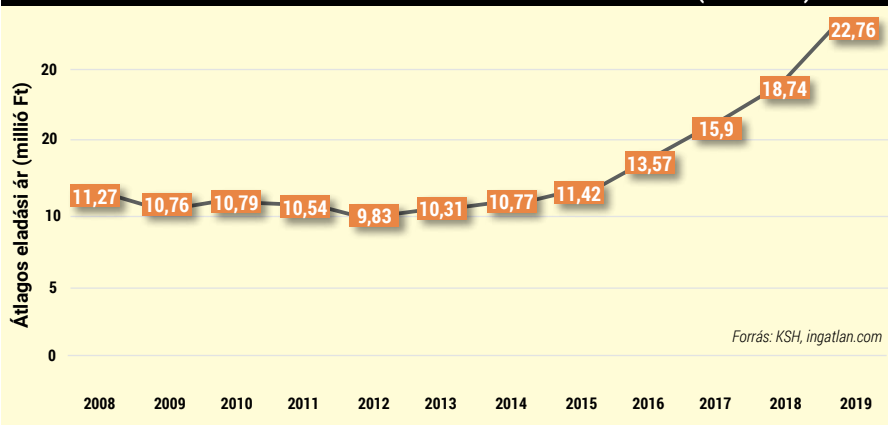
2009-től begyűrűzött az ország más területeire is, így Bács-Kiskun megyébe és Kecskemétre is.

A mélypontot 2013 jelentette, amikor a megyeszékhelyeken feleannyit sem kellett fizetni a lakásokért és házakért, mint 2019-ben. Kecskeméten ennél is nagyobb a különbség, az átlagárak jóval több mint kétszere-sükre emelkedtek. Míg a Központi Statisztikai Hivatal adatai szerint 2013-ban 10,3 millió forint volt a használt lakások átlagos értékesítési ára, addig tavaly jellemzően már 22,8 millió forintért cseréltek gazdát az ingatlanok.

A MEGTORPANÁS OKA: A VÍRUS

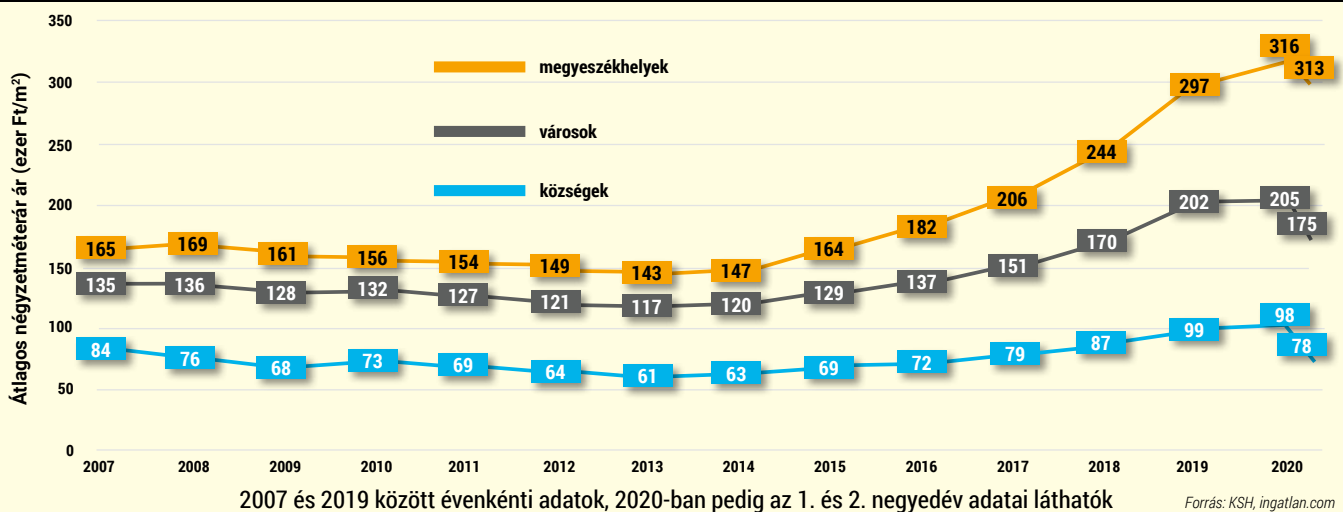
„Az elmúlt évek lakáspiaci erősödése a megyeszékhelyeken, a városokban és a kisebb településeken számos tényezőnek tulajdonítható. A gazdasági fejlődés, a bérek növekedése, az állami támogatások bővítése és a hitelkamatok csökkenése több anyagi forrást biztosított a lakásvásárlóknak. Ez a lendület Kecskeméten és környékén még akkor is kitartott 2020 első negyedévében, amikor a fővárosban jóformán már csak stagnáltak a lakásárak” – magyarázta Balogh László, az

KECSKEMÉTEN ÉRTÉKESÍTETT HASZNÁLT LAKÁSOK ÁTLAGOS ÁRA (MILLIÓ FT)



KECSKEMÉT LAKÁSPIACÁN

HASZNÁLT INGATLANOK ÁTLAGOS NÉGYZETMÉTERARÁNYÁNAK VÁLTOZÁSA 2007–2020/2. NEGYEDÉV KÖZÖTT (EZER FT/M²)



ingatlan.com vezető gazdasági szakértője. A koronavírus hazai megjelenése átmenetileg ugyan országsszerte csökkentette a lakások és házak árát az év második negyedévében, de az ingatlan.com előrejelzése szerint Kecskeméten és a megye kisebb városaiban is hamarabb magára találhat a lakáspiac, mint Budapesten.

KORLÁTOZÁS UTÁN FELLENDÜLÉS

Ezt az is mutatja, hogy Bács-Kiskun megyében tavaly egy híján 800 új lakást adtak át, idén pedig már a január–szeptemberi időszakban több mint 750-et. Az előző évek

folyamatai alapján ez azt jelenti, hogy az utolsó negyedéves átadásokkal együtt az idén akár 1300 lakás készülhet el a megyében. „Az új lakások iránti erős kereslet mellett a használt lakások piacán sem várható megtorpanás Kecskeméten és környékén. A járványhelyzet miatti korlátozások természetesen éreztetik majd hatásukat, de Bács-Kiskun megyében élénk lakáspiacra lehet számítani a közeljövőben is” – közölte Balogh László. Hozzátette, hogy bár az árak már nem fognak olyan ütemben emelkedni Kecskeméten, mint az elmúlt egy-két évben, az ingatlanok tartják az értéküket. Ha pedig a vakcina hamar meglesz, jövőre további drágulásra van kilátás.



KAMARA

A VÁLLALKOZÁSOKÉRT

KURZUS

EGYETEMISTÁK ÖTLETEI VÁLLALKOZÓI MÉRLEGEN

Sikeres vállalkozók, cégvezetők kérdéseinek keresttüzében védték meg piaci ötleteiket a diákok egy különleges egyetemi kurzus december elején rendezett online záróeseményén. A Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara (BKMKIK), valamint a Neumann János Egyetem Gazdaságtudományi Karának közös szemináriumára lehetőséget adott arra, hogy a diákok impulzusokat kapjanak a gyakorlati üzleti gondolkodásból.

Két hallgatói szórakozóhely a kecskeméti Campuson; műszempillaimport; szálerősített kompozit műanyag gyártása; mobil autómosó és pályakezdők számára készített internetes portál – ez a hat hallgatói ötlet mérettetett meg sikeres vállalkozások vezetői előtt az online térben.



A „Kamara a vállalkozásokért” kurzus nyitánya szeptember 17-én, a Neumann János Egyetemen

A vizsga a megyei kereskedelmi és iparkamara, valamint a kecskeméti egyetem által közösen szervezett, „Kamara a vállalkozásokért” elnevezésű exkluzív, szabadon választható kurzust zárta. A hallgatói csapatok az internetes konferencián 3-3 percben prezentálták ötletüket, részletezve a terméket, szolgáltatást, valamint annak hátterét a befektetéstől a nyereséig, célcsoportig stb.

Végül a versenyszférából kiválasztott zsűri az élő zenés egyetemista bártnak, a Fogadót hozta ki győztesnek. Második lett a kiváló ár-érték arányú műszempillák importjának terve, a bronzérmert pedig a házhoz menő autómosó szolgáltatás szerezte meg.

A szeptemberben kezdődött szemináriumra a négyszeres túljelentkezést követően 25 diákot választottak ki, akik hat csapatba tömörültek. A kurzuson maguk választották ki ötleteiket, melyeknek a lehető leggyakorlatiasabb kidolgozását a csapatok mentorai, kecskeméti nagyvállalatok, vállalkozások jelentős tapasztalatokkal rendelkező vezetői segítették. A gyakorlati rész mellett a hallgatók számára előadásokat is szerveztek, melyeket a kamara által felkért jelentős gazdasági szakemberek mellett az egyetem oktatói és a BKMKIK munkatársai tartottak.

A képzés főszervezői feladatait Ördög Dóra, a köztestület szakképzési igazgatója és Bedzsula Bálint Péter, az NJE GTK egyetemi oktatója, tanszékvezető-helyettes vállalta fel.

A kurzust a tapasztalatok megvitatását követően szeretnék folytatni.

– *Értékes hibrid kurzust zárunk, melyben a hallgatók megismerhették a tervezés eszközeit, példákat kaphattak a gyakorlatból, s megérezhették, hogy nem olyan egyszerű vállalkozást indítani. Egyedülálló ez a program nemcsak az egyetemünkön, hanem talán az egész felsőoktatásban – vélekedett zárszavában dr. Szívós László, a GTK dékánhelyettese.*

VÉLEMÉNYEK A RENDHAGYÓ KURZUSRÓL



GAÁL JÓZSEF, a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara elnöke:

Az egyetemmel közösen egy olyan tudásátadó megoldáson gondolkodtunk, ahol az egyetemi oktatók, az egyetem kapacitásai, illetve az iparkamarában lévő szakemberek, vállalatvezetők, vállalkozók tapasztalata összehozható, és amely a hallgatók számára egyesített előnyt biztosíthat. Ennek eredményeképpen kerestünk egy olyan oktatási módszert, amelyben egyeztetett tematika alapján mind a két oldal részt tud venni, de mint abban kompetens, az egyetem határozta meg, hogy milyen tudást, információkat szükséges átadni.

Először némi aggodalommal vágtunk bele a közös ötlet megvalósításába, nem tudtuk, lesz-e érdeklődés a hallgatók, fogadókészség az általunk megkeresett szakemberek részéről. Én magam azonban a kezdettől fogva optimista voltam, és a végeredmény engem igazolt: végül nem várt érdeklődés mutatkozott a diákok részéről, az óriási tapasztalatú és tudású kollégák vállalták a feladatot és az egyetemi oktatók is kiváló munkát végeztek.

A tudásátadáson kívül a kamara részéről más célunk is volt a szemináriummal: a hat csapatban dolgozó 25 hallgatóra szeretnénk alapozni az ifjúsági tagozatunkat. Velük hoznánk be köztestületünkbe azt az új irányt, amely a fiatal vállalkozói szegmenst szólítja meg. Ez beleillik az ősszel megválasztott kamarai vezetés stratégiájába.



DR. SZÍVÓS LÁSZLÓ, a Neumann János Egyetem Gazdaságtudományi Karának dékánhelyettese:

Az egyetem részéről a kurzus céljaként azt fogalmaztuk meg, hogy a vállalkozói létet egy gyakorlatfókuszú képzéssel közelebb vigyük a hallgatókhoz, hogy kiderüljön számukra, mit is jelent vállalkozóvá válni, és hogyan lehet egy ötletet a megszületéstől a vállalkozás indításáig elvinni. Ki kellett dolgozniuk, hogy mi a termék, ki lesz a vevőjük, kik a versenytársaik, hogyan tudják a terméket pozicionálni a piacon, mennyi forrásra van szükség, honnan lehet azt előteremteni, és pénzügyi szempontból a későbbiekben hogyan valósítható meg a működés.

A hallgatók nagyon jónak ítélték meg a kurzust, ahol olyan ismereteket kaphattak, amelyek a hagyományos órákon nem feltétlenül így hangzanak el, és azt a gyakorlatban ki is próbálhatták. Ráadásul ötleteikkel kapcsolatban azonnali visszajelzést kaphattak sikeres üzletemberekől.

A diákok projektjeit illetően azt láttuk a zsűrivel és a mentori körrel közösen, hogy mindegyiken érződött az „izzadságszag”. A hallgatók sokkal több munkát fektettek a koncepció

kidolgozásába, mint amennyit egy hagyományos, tantervben szereplő kétkredites tárgyra szoktak fordítani. Amit pedig cserébe kaptak, az kompenzálta a befektetést...



HÉJJA JÁNOS, több McDonald's étterem tulajdonosa, zsűritag:

Nagy-nagy megtisztelésnek érzem, egyfajta elismerése a munkámnak, hogy csatlakozhattam ehhez a kezdeményezéshez. Külön öröm volt, hogy a diákok ilyen lelkesek voltak és ilyen nagy létszámban vették fel ezt az órát. A hallgatók nagyon jó, tartalmas pályázatokot készítettek. A másik

két zsűritaggal, Csatos Erikával és Takács Gyulával (a hölgy ismert pénzügyi tanácsadó, a férfi a HILTI Szerszám Kft. ügyvezetője – a szerk.) nagyon élveztük a hat prezentációt, melyek között tényleg csak nüansznai különbségek voltak – nagyon nehéz dolgunk volt a legjobb kiválasztásában. A fiatalok sok munkát tettek bele ötleteik kidolgozásába, lelkesek voltak és rendkívül jól érveltek.

Volt néhány olyan projekt, amelyhez magam is szívesen csatlakoznék, és segítenék a megvalósításában. Az értékelésnél én megpróbáltam „cápasán” nézni a dolgot, azt figyeltem, mennyire megvalósítható, mennyire életszerű az ötlet.



REHÁK LAURA gazdálkodás és menedzsment szakos hallgató, résztvevő:

A kamarai tantárgy keretein belül nagyon sok mindent megtudhattunk az előadások alatt is, de legjobban a gyakorlatorientáltságot szerettem benne. Emellett az egyetemen megtanult elméleti anyagokat is tudtuk hasznosítani. Szembesültünk a problémákkal is: kiderült, ha valami nem működőképes, és ennek az okát is megérthettük. Nagyon segítőkész volt az összes mentor, az oktatók és a kamara munkatársai is. Nem diákként, hanem felnőtt, felelősségteljes vállalkozóként kezeltek bennünket.

A mi csapatunk műszempillaimporttal kapcsolatos projektet dolgozott ki. Ennek olyan belső nehézségei voltak, amit diák fejvel nem feltétlenül tudtunk volna megoldani. A működési engedélyek, a vámszabályok, a pályázati lehetőségek területén sokat segített a kamara. Úgy álltak hozzánk, mint a valódi vállalkozókhöz, minden egyes apró kérdésünkre válaszoltak, és az előadásai is nagyon hasznosnak bizonyultak. A kurzust minden olyan diáknak ajánlom, akinek támadt valamilyen vállalkozási ötlete. Itt kiderül, hogy megvalósítható-e, és nagyon tapasztalt mentorok segítenek a kidolgozásban.

VÁLLALKOZÓ NŐK VILÁGNAPJA KECSKEMÉTEN

A Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara november 20-án második alkalommal szervezte meg a Vállalkozó Nők világnapját. Kecskemét egyedüli vidéki helyszínként kapcsolódott a 3 évvel ezelőtt indult budapesti programhoz.

A rendezvény rendhagyó módon, online közvetítéssel zajlott. A személyes részvétellel tervezett program eredetileg is tartalmazta az előadások internetes elérését, a járvány pedig ráerősített arra, hogy 2020-ban az online térben csatlakozhattak az érdeklődők.

Utasi Melinda, a Család és KarrierPONT projektmenedzsere elmondta: fel voltak készülve az online közvetítésre, úgyhogy maradt ez a forma, de a kerekasztal-beszélgetés személyes terét azonban megtartották. – Így a résztvevők sokkal jobban át tudják élni

a beszélgetést, és maguk a beszélgetőtársak is sokkal jobban tudnak reagálni, kapcsolódni egymáshoz – fogalmazott. A programmal kapcsolatban kiemelte: – *Egyik aktualitásunk a vállalkozó és civil nőkről szóló kézikönyvük, amely a Nők a vidékfejlesztésben, nők a gazdaságfejlesztésben címet viseli. A kiadványban azt a kérdéskört jártuk körbe, hogy Bács-Kiskun megyét érintően milyen lehetőségeik és szerepük lehet a vállalkozó nőknek a helyi fejlesztés területén.*

A kézikönyvet Keveházi Kata, a JÓL-

LÉT Alapítvány elnöke, a kötet szerzője mutatta be a rendezvényen az online közönségnek.

– *Könyvünk arról szól, hogy miért is fontos a nők tevékenysége a vidéki életben és az életminőség javítása szempontjából, hiszen a világon mindenhol a nők gondoskodnak a jövő generációiról és az idősekről. Ráadásul a vállalkozási tevékenységeikben is nagyon sokszor kiemelt fókuszot kap a segítségnyújtás motivációja. A kézikönyv kutatás alapján készült, amit vidéken élő vállalkozó nőkkel, vidékfejlesztési szakemberekkel, civilszervezetek vezetőivel folytattunk – közölte.*

Szintén fontos témaként jelent meg a rendezvényen a vállalkozó nők forráshoz jutásának lehetősége, ami



a jelen helyzetben minden vállalkozó számára komoly kérdés.

– Ebben a Budapest Bank Dobbantó című programját hívtuk segítségül – mutatott rá Utasi Melinda –, nekik van az országban egyedül olyan programjuk, amely vállalkozó nőknek szól pénzügyekről; különböző kompetenciákat fejlesztenek. Ezt a programot azzal a céllal szerettük volna népszerűsíteni és bemutatni, hogy a nők kapcsolódni tudjanak hozzá, és segítséget kaphassanak.

A banki program a körülmények miatt online formában is elérhető, nem szükséges a résztvevőknek Budapestre utazniuk a részvételhez.

Gaál József, a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara elnöke elmondta, fontosnak tartja, hogy a vállalkozó nőket egy kicsit kiemelten és külön kezeljék. – Azt gondolom, összességében mindenki, aki vállalkozik, munkahelyet teremt, létrehoz valamit, és azt üzletileg is tudja működtetni, elismerést érdemel. Különösen igaz ez a hölgyekre, akik emellett még a családi feladataikat is ellájtják, és most a pandémiás helyzet még nehezebbé teszi a dolgukat.

A kerekasztal-beszélgetésnél azt a témát is körbejárták, hogy miként tudtak és tudnak alkalmazkodni a női vállalkozók a kialakult Covid-helyzethez. A női vállalkozókat Pajkó Andrea, a Trendalke vállalkozó női közösség vezetője képviselte.

– Legtöbbször a gyerekekről, az idősekről a nők gondoskodnak. Tehát emellett, hogy most a korlátozó intézkedések miatt nem tudunk annyit dolgozni, mint amennyit szeretnénk, vagy át kell állnunk egy digitális platformra, ami rengeteg időbe és energiába, sőt pénzbe is kerül, emellett még bevásárolunk a nagyszülőknek, szülőknek, receptekért járunk, illetve tanulunk ott-hon a gyerekekkel. A megsokszorozódó terhek okozzák ilyenkor a legnagyobb nehézséget – emelte ki Pajkó Andrea.

A világnap fő célja, hogy felhívja a figyelmet a nők gazdaságban betöltött szerepére, támogassa a helyi közösségépítést. Pajkó Andrea szerint a nőknek kell tudniuk ebben a helyzetben is segítséget kérni és feladatokat delegálni, hiszen a tudatos időbeosztással juthat elegendő idő az igazán fontos dolgokra. ■



NŐI (SZÍN) VILÁGOK

Nők. Szépek, gondoskodók – egyben okosak, erősek, egyéniségükben színesek. Különleges világuk legalább annyira alkalmassá teszi őket a vállalkozásra, vezetői posztra, mint a férfiakat a saját jellegzetességeik. Mégis, egyelőre jóval kevesebben teljesednek ki közülük az alkotásban, cég vagy más szervezet irányításában, mint amennyien alkalmasak lennének rá.

A vállalkozó nők világnapja alkalmából a következő oldalon sikeres kecskeméti nőkkel beszélgettünk munkájukról, életükről, sikereikről.

A

SIKERKOVÁCS DÉKÁN

rockzenével

Dr. Pázmándi Kinga dékán nevét sokan ismerik a városban. Lendületes, mosolygós, erős személyiség, s ha nem is alapítója az egyetem gazdasági képzésének, de az igazi rakétákat ő indította be három évvel ezelőtt a Gazdaságtudományi Kar létrehozásával. Azt azonban már kevesebben tudják errefelé, hogy mennyi mindennel foglalkozik, azt meg talán senki, hogy egy megzenésített verseket előadó progresszív rockbanda frontembere. Interjúnkban leleplezzük a dékán „másik életét”.

KAPCSOL KI

– Most ősszel múlt három éve, hogy Kecskemétre érkeztek BME-s kollégáival. Hogy áll most a Neumannon a gazdaságtudomány ügye?

– Köszönöm a kérdést, jól! Kecskeméten 2016-ban egyetlen szakkal indult a közgazdászképzés, akkor még a GAMF szervezeti keretei között. A kollégáimmal 2017-ben érkeztünk a Műegyetemről, 2018-tól további szakokat indítottunk, és ezzel megteremtődtek a feltételek a Gazdaságtudományi Kar megalapításához is. Nagyon rövid idő alatt sikerült összerakni egy klasszikus business school szakportfóliót, amiben az országosan is legnépszerűbb gazdasz szakokat futtatjuk, és elindítottunk egy olyan MBA-képzést is, amely a kezdetektől országosan is dobogós helyen áll a jelentkezések alapján.

Egyszóval meglehetősen dinamikus időszakot élünk, különleges, szép feladat a nulláról felépíteni valamit – ez jó érzéssel tölt el most is, ha visszagondolok a kezdetekre. De azóta is minden évnek megvan a maga izgalma.



Fotó: Banczik Róbert

Szelfiző diákok az új oktatási épület előtt

– Hogy méri objektíven az érdeklődés nagyságát, magát a sikerességet?

– Erre komoly hangsúlyt fektetünk minden beiskolázási szakasz után. Sokféle rangsorolás létezik, de ahhoz, hogy pontos képet kaphassunk egy

képzés minőségéről, sikerességéről, fontos, hogy ne hasonlítsuk az almát a körtével. A napokban megjelent a két legfontosabb hazai felsőoktatási rangsor, a HVG és a Figyelő tematikus különszáma. Ez a minden értelemben független országos mérés egyéb-



Fotó: Banczik Róbert

A hallgatók közül egyre többen érzik át, hogy egyszerre extramodern, de normális, családi környezetben, egy „ékszerdobozban” tanulhatnak



Fotó: Horváth Péter / ELITE GTI

Dr. Pázmándi Kinga karszervező dékánként, közéleti emberként...

ként validálta azt az általunk nyáron alkalmazott összehasonlító módszertant, ami a „ligában” elfoglalt, relatíve nagyon is rangos helyünket elég jól és pontosan pozicionálta.

– Az adatok alapján milyen kép rajzolódik ki a 3 éves GTK-ról?

– A HVG-ben, a hallgatói kiválósági rangsorban országosan 153 kar közül az alig 3 éves kecskeméti GTK a 90-edik. Ez stabil középszint az összetett ligában is, ami igen szép eredmény, tempós emelkedés egy mindössze 3 éve létező kar számára, különösen úgy, hogy ebben a listában nemcsak a gazdasági karok szerepelnek, hanem az orvosképzésektől a jogászképzésig minden. Magyarországon jelenleg mintegy 36 karon fut közgazdászképzés. Ebben a mezőnyben a HVG rangsorában az NJE GTK a 15., a Figyelő gazda-

ságtudományi rangsorában a 16. A szakonkénti rangsorokban is stabil az elért helyünk, ami különösen jó hír, hiszen a legnépszerűbb szakok esetében itt nyilván elég erős a mezőny. Lényegében azt lehet mondani, hogy – a láthatóan mindenki számára behozhatatlan fővárosi TOP 3-tól függetlenül – a saját ligánkban erős szereplővé váltunk, ami szerintem több mint bravúr. Ráadásul köztudott, hogy 2020-ban sokkal kevesebben jelentkeztek a felsőoktatásba. Ez a visszaesés a gazdaságtudományi képzési területen például országos átlagban 20 százalék körüli volt, mi pedig az idén is hoztuk a tavalyi számokat.

Egyébként mindenképp ide kívánczik, hogy a Figyelő statisztikáiban nemcsak a GTK, de a GAMF is több helyen igen szép eredményekkel

szerepel, azaz az egyetem országos TOP 3-as ranghelyeket is fel tud mutatni.

– A sikerek mellett azért biztosan kihívásokkal is szembesülnek...

– Természetesen. Az egyik maga a felsőoktatási piac, amely akármilyen furcsának is hangzik, általában úgy működik, mint a legtöbb piac. Ennek megfelelően ahhoz, hogy a termékem jó legyen, állandóan figyelni kell a visszajelzéseket, és „el is kell tudni adni” azt, ami jó.

A modern felsőoktatásban szerintünk egyre erősebben érvényesül a szolgáltatásszemlélet, és a GTK esetében mi erősen elköteleződünk emellett. Ebben a felfogásban az oktatásszervezés, az oktatás módszertana, szemlélete, a létesítmények színvonala kiemelt jelentőséggel bír.

A „Z” és az „Alfa” generáció pedig önmagában kihívás... Egyáltalán nem evidens hogyan lehet a figyelmüket, motivációjukat megragadni, hogyan lehet meggyőzni őket arról, hogy érdemes egyetemistának „állni”. Ez olykor nem egyszerű.

Meggyőződésünk emellett az is, hogy a helyi értelmiséget érdemes helyben kinevelni. Hiszen ahhoz, hogy valaki itt maradjon, ebben a diaszpórában kell fiatal felnőtté, értelmiségivé érnie. Ez is egyfajta kihívás. Ahogyan természetesen a kollégák motivációjának fenntartása is az.

– Jó sok a kihívás – biztató a végkimenetelük?

– Azt mondanám, hogy erős koncepcióval érkeztünk, és egyelőre úgy tűnik, ez bevált. Remélem, így lesz a jövőben is. Szívesen gondolok a munkánkra úgy, hogy varázsolkunk. Egy ilyen érzékeny területen a siker nagyon sok tényezős, és az elmúlt időszak több újratervezést is igényelt, ahogyan másoktól, úgy tőlünk is. Azt hiszem, eddig sok munkával, de mindig megtaláltuk a megoldást.

Nagyon helyesek, lojálisak a hallgatóink, s úgy tűnik, egyre többen érzik, hogy sokuknak ez a közeg való leginkább. Extramodern, de élhető, családi környezetben – egy „ékszerdobozban” – tanulhatnak, ez sok mindenkinek testhez állóbb, mint a nagyvárosok néha személytelen pörgése. Én magam Borsodban nőttem fel, ott is jártam egyetemre. Amikor választanom kellett, a Miskolci Egyetemet választottam, és ma is úgy gondolom, hogy jól döntöttem. Végül úgy alakult, hogy Budapesten élek, de meghatározóak a gyökereim, ami bizony sokszor jelent helyzeti előnyt.

– Akkor ez azt jelenti, hogy legalábbis középtávon itt tervez? Folytatja ezt a munkát?

– Szeretem Kecskemétet, megtisztelőnek éreztem a feladatot, hogy építsük itt egy kis részletét a jövőnek. Sokan állnak közel a szívemhez az újonnan megismert egyetemi kollégák közül. Amikor kiszállok az autóból Kecskeméten, veszek egy nagy levegőt, és kicsit mindig úgy érzem: itthon vagyok.

S hogyan alakul a jövő? Jézusom!... (Nevet.) A közelmúlt megtanított arra,

hogy ne időtávra, hanem feladatokra tervezek. Ha csak arra gondolok, hogy öt évvel ezelőtt milyen elképzelésem volt például arról, hogy honnan megyek majd nyugdíjba, hát ahhoz képest lényegében minden másként alakult. Ugyanakkor ez a kecskeméti kaland nagy ajándék az élettől. Ritkán nyílik lehetőség arra, hogy ilyen konstruktív, építkező munkában vehessünk részt, ami még sikeres is – hála a kol-

rier, a jogi kutatás – még a társasági törvény kodifikációjában is részt vett –, sőt közösségi funkciót is betöltött a Magyar Jogászegylet vagy a reklámszövetség több bizottságának az élén...

– Gazdasági jogász vagyok, ezt is tanítom, amit nem lehet anélkül, hogy az embernek ne lenne élő kapcsolata a joggal. A Jogászegylet és egykor a reklámszövetségi munka, ahogy az

„Én nagyon szeretem Kecskemétet, a feladatot, a kollégákat. Amikor kiszállok az autóból Kecskeméten, veszek egy nagy levegőt, és azt gondolom: itthon vagyok.”

légáknak és a zsenijüknek, ez nekem megadatott. A siker egyértelműen nekik köszönhető, szerencsés vagyok, hogy a részese lehetek.

– Most hogyan oszlik meg az élete a kecskeméti karmenedzsmet és a korábbi tevékenységei között? Az oktatás mellett ott volt a jogászkar-

ügyvédi praxis is, ennek szerves része. Igyekszem észszerűen redukálni a feladatokat, a kar irányítása nagyon sok energiát és időt elvisz. Az ügyvédkedést például szüneteltetem, de van, amiről nem tudnék lemondani. Ilyen például a Gazdaság és Jog folyóirat főszerkesztése. Önnek nem kell



Fotó: Labancz Andrea

...és a Vallvadir nevű rockbanda frontemberként, ami ugyanúgy a személyiségének a része... (lásd a következő oldalakon)



mondanom, hogy az újságírás milyen csodálatos világ, ennek a szakmai változata is az – valamilyen értelemben a szakma csúcsa.

Ha azt kérdezi, hogy sikeresen tudom-e mindezt egyensúlyozni, akkor azt mondom, hogy nem. Folyamatos rohanásban vagyok, állandóan priorizálni kell, még úgy is, hogy a menedzsmentben kiváló dékánhelyettesek és egy remek kabinetfőnök segíti a munkámat. De arra számítok, hogy lassan elérni az „utazósebességet” a kar, és onnantól kicsit könnyebb lesz. Egyébként nyugodt vagyok afelől is, hogy ha kellene, lenne kinek átadnom az irányítást... Jó, ha az ember tudatosan építkezik; figyelni, hogy ki folytathatja majd a megkezdett munkát.

– Gazdasági jogász, az világos, de hogyan csöppent bele a gazdasági oktatásba ilyen magas szinten?

– A közgazdászok jogi oktatása hagyományos terület, minden képzésben van ilyen. Én úgy csöppentem bele, hogy közel 30 évet dolgozhattam Sárközy Tamás legendás jogászprofesszor közvetlen munkatársaként előbb a Corvinuson, majd 2001-től 2017-ig a BME GTK-n. Emellett jelenleg is az ELTE Gazdálkodástudományi Intézetének Jogi Szakcsoportját vezetem.

– Hát ezek után már értem, hogy miért a rockkal kapcsolódik ki... Mert hogy évtizedek óta egy rockbanda frontembere is, amit itt, Kecskeméten nem sokan tudnak. De hogyan kezdődött? Nyilván jó tanuló kislány volt, de elég vagány ahhoz is, hogy a fiúkkal együtt zenéljen sulis után?

– Soha életemben nem voltam emíniens kislány. A zene pedig már nagyon korán az életem része, lényegében zenélek, mióta az eszemet tudom.

Az egyetemen már nagyon intenzív zenei élet zajlott. Miskolc igazi campus-közeg, az én időmben sok zenekar működött párhuzamosan. Engem majd' mindbe belerángattak a fiúk, hol vokáloztam, hol hangszeresként is volt feladatom. Akusztikus formációk mellett itt már nagyban ment a zenekarosdi is, a politikai punkzenétől a bluesig, a progresszív rockzenétől az alternatív műfajokig mindent kipróbálhattam.

Az egyetem után a gyerekeim érkezésével az aktív zenekari zenélés is szünetelt, majd 2004 táján indult újra.

– Mostani zenekara, a Vallvadir kicsit etnós, jazzrockos, metálós, nem épp édeskés melódiáktól hemzseg, de dallamos... Egy Nagy László-verscímből kapta a nevét. Ez utal arra, hogy maradt a versek megzenésítése.

– Igen. A Vallvadir lényegében verszenei formáció, még ha sajátos is, a progresszív rockzenei formanyelvvél. Valóban felbukkannak benne autentikus elemek, népzenei áthallások is időnként, ahogyan a leggyakrabban

feldolgozott versek megkínávják. Erős a kötődés Nagy László költészetéhez, a kortárs népi

„Nagyon kemény dolog a frontemberi szerep egy színpadon – nagyon közvetlen kapcsolatban van az ember pillanatnyi lelkiállapotával.”

szürrealistákhoz, de József Attila vagy éppen Radnóti szövegeihez is.

– Ez öntől jön? A bandában ön az intellektuális pólus?

– Ezt nem mondanám. A versekkel a legszorosabb kapcsolatomban talán nekem van, de ez fontos is, amivel nem tudok kapcsolatba kerülni, az nem működik a zenében sem. A zenét többnyire a fiúk szerzik, a zenei ötletek többsége a férjemtől származik, aki



Fotó: Labancz Andrea

A Vallvadír kizárólag modern magyar verseket ad elő, rockkal tálalva

az egyik gitáros. Vele egyetemista korunk óta zenélünk együtt. A hangszerelés közös, szintén főleg a fiúk munkája.

– **Csak versekkel és közülük is csak magyarokkal dolgoznak?**

– Igen, a szövegeink kizárólag versek, a magyar költészet gyöngyszemei.

– **Mondjon néhány nagy kedven-
cet!**

– Ez változik. Most éppen Nagy László Jártam én koromban hóban verszenéje az egyik kedvenc, de van szeretett József Attilám, most éppen a Sóhaj. Nagy kedvenc Kis Benedek Csukom az ablakot, vagy Léka Géza Zörög az ősz című verse is. Kihagyhatatlan Radnóti Hangraforgó-ja, Fazekas István költészetéből például a Fénytelen bolyongva vagy Bébrevszky Dánieltől a Szín-vágy.

– **Hol szoktak fellépni? Elképzelhető, hogy egyszer majd a Vallvadírt Kecskeméten is láthatjuk?**

– (Nevet.) Ha hívnak, akkor talán igen... Leginkább budapesti klubokban játszottunk. Fesztiválokon is megfordultunk, az összes olyan helyszínen, ahol erre a zenére van kereslet, és amire futja az időnkből.

– **Mennyire érzi elemében magát a színpadon?**

– Én a próbákat és a stúdiózást ugyan jobban szeretem, de a fiúk szeretnek közönség előtt játszani. A zenekar bandaként is nagyon jól működik, remek zenészek, csodálatos emberek, jó velük együtt lenni, így hát biztonságban érzem magam velük a színpadon is.

– **Pedig a vezetői személyiségéből, civil vezetői pozícióiból kiindulva az ember azt gondolná, hogy magával ragadó frontember...**

– Nagyon kemény dolog a frontemberi szerep egy színpadon. A színpad kitett dolog, nehezebb műfaj, mint a civil „frontemberség”. Az élő megszólalás a pillanat művészete, ott nem mindig lehet tanult rutinokat bevetni, mint egy szervezet vezetésében. Civilben az ember, ha érzi, hogy fáradt, képes magát fegyelmezni, de a színpad nem ilyen. Nem egyszerű megragadni, és adott esetben végig „tartani” a közönséget, egyszerre kontrollálni és ösztönösen engedni működni a zenét, mindez egy csapatban. A hangszeres zenészeknek kicsit talán könnyebb a színpadon, mint a frontembernek, de megtanultam elfogadni. A vezetéssel is mindig így voltam. Nem én kerestem a kihívást, inkább megtalálták a feladatok. Így van ez a zenekarban is: tudomásul veszem, hogy ami az én feladatom, az ezzel jár.

– **Mennyit árul el ez a jogász-rock-zenész kontraszt önről, a személyiségéről, illetve nőként hogyan éli meg ezt az emancipált életstílust?**

– A zene a lényem szerves része. Ez a műfaj pedig arra valóban nagyon megfelelő, hogy „átsüvítsse” az ember fejét a hétköznapi pörgés után. Ha nagyon fáradt is vagyok, és alig bírom rávenni magam, hogy elvándorogjak a próbaterembe, az első tíz perc után már csak a zene van; a közös zene a társakkal.

A huszadik századi női szerepek egyébként nagy távolságok befutására kényszerítettek, de egyben megadják a választás szabadságát is. Persze sokszor éreztem az életem során, hogy a párhuzamosan futó pályákon időnként nagyon nehéz helytállni. Ugyanakkor ennek az életnek a szabadságát is szeretem, például azt is, hogy az életem szerepeit is szabadon megválaszthatom. Az emancipációt tehát a választás szabadságaként fogom fel, ami nehéz, de nagy érték. A harmóniát mindig az adott kereteken belül kell megtalálni, ami a férfiaknak és a nőknek is összetett feladvány. Azt hiszem, ez a kor sem nehezebb, csak más, mint az előzőek voltak.

Vandlík János



Fotó: Labancz Andrea

MULTIBÓL VISSZA

A CSALÁDI TEXTILCÉGBE



Bogdanovics Dóra Beatrix jól fizető multiból állását otthagyva döntött úgy, hogy továbbviszi családját textilipari vállalkozását. Édesanyja harminc éve egy kis pincében pár varrónővel és egy kötőgéppel kezdte kötni a pulóvereket. Dóra iskola után segített édesanyja üzemében, a varrónők közt járva-elve leste el a varrás fortélyait, szívta magába a szakma szeretetét. Ma annak szenteli minden erejét, hogy újraélesztesse a hazai textilipart.

– Mikor fogott először varrótűt?

– 14-15 éves koromban lehetett, amikor édesanyámnak besegítettem a varrodában iskola után. Az egész karrierem ott kezdődött, amikor az üzembe levitt édesanyám, és ott jártam-keltem a szabók és a varrónők között. Úgy érzem, a véremben van a szakma. Igaz, nem én varrok a legügyesebben, inkább a vállalatvezetés érdekel jobban.

– Kitől tanulta meg a vállalatvezetés fortélyait?

– Édesanyám folyton úton volt a vállalkozás miatt, mivel árut kellett beszerezni, és én gyakran elkísértem. Az üzleti utak hasznos tapasztalatokkal láttak el. Én is igyekszem a két fiamat bevonni a vállalkozás ügyeibe. Mindig is vonzott a gazdasági szemlélet, ezért közgazdásznak tanultam (jelenleg másoddiplomázom a Metropolitan Egyetemen, divat- és luxusmárka-menedzsment szakirányon). Az egyetem után több multinacionális ruhaipari cégnél is dolgoztam, amely során különféle kultúrákat ismertem meg és tágult a látóköröm.

– Két gyermeke is van, hogy tudta összeegyeztetni a családnaságát a multiból vezetői beosztásával?

– Napi 12 óra munka volt. Bébiszíttert kellett fogadnom a gyerekekhez, mert rengeteget utaztam – volt olyan, hogy reggel Portugáliában voltam, este pedig Szlovákiába kellett mennem. Ott megtanultam, hogy milyen is egy férfimelő, ezt nem lehetett volna családnaságként sokáig folytatni. Részben ezért is jöttem haza. Vállalkozóként pedig én osztom be az időmet, csak felnyitom a laptopomat és bárholnan dolgozhatok. Igaz, a munkám egész nap velem van.

– Nőként tapasztalt akármilyen negatív megkülönböztetést a munkája során?

– Negatívát nem, sőt szerintem ez sokszor pont fordítva van, egy nőnek szinte mindig előnye van. A gyerekvél-

alás miatt viszont még mindig vannak előítéletek a nőkkel szemben.

– Miért hagyta ott a jól fizető vezetői állását és kezdett vállalkozni?

– Úgy gondolom, hogy a varrónői szakmát újra fel lehetne éleszteni, ez az a kihívás, ami visszahozott a családi vállalkozásba, illetve, hogy amit harminc éve létrehozott édesanyám, azt tovább tudjam vinni. Egy többgenerációs családi vállalkozást álmodtam meg. Szeretnék hozzájárulni ahhoz, hogy ez a szakma ne tűnjön el – Kecskeméten egy olyan varrodát hozok létre, amellyel a fiatal varrónők új generációjának szeretnék lehetőséget adni. Ez nagy

antibakteriális, antivirális védelmen kívül egész életciklusában megmaradnak.

A termékünk megfelel az egyéni védőeszköz I. kategóriájának.

– Honnan ered a doublerose márka-név?

– A hétköznapi munkaruhamárkánk viseli a doublerose nevet, az új védőruha brand pedig a „doublerose and tortex powered by 37.5 technology” néven fut. Rose az édesanyám neve, a double pedig kettőnk együttműködésére utal. A mai napig együtt dolgozunk, az új kollektciók tervezésében és modellezésében segít, habár a pandémiás helyzetben most inkább otthon van.



kihívás, mert egyre kevesebb a varrónő. Szerencsére a kormányzat újra felkarolta a szakmát, több mentorprogramra és beruházásösztönző támogatásra is pályázhatnak a magyar textilipari cégek.

– Milyen textilipari termékeket gyártanak?

– Főként munkaruhákat, de most, a járványhelyzet miatt előtérbe kerültek a védőruhák, maszkok is.

– Úgy tudjuk, egyedülálló, csak önöknél kapható maszkot állítanak elő. Ez miben tér el a többi szövet-maszktól?

– A mi maszkunk természetes eredetű aktív részecskéket tartalmaz. Az Ecodri technológiának köszönhetően viseléskor megköti a szagokat, melyet csak mosáskor enged ki. Tartós a termék, hiszen ezek a tulajdonságok az

– Miben különböznek a többi varrodától?

– Amíg a legtöbb hazai varroda bérgyártásban dolgozik, tehát más cégeknek készítenek ruhatermékeket, mi saját márkát hoztunk létre. Mi vagyunk az első magyar védőruha brand szövet-textíliából.

– Tudunk versenyezni a nemzetközi szereplőkkel?

– Teljes mértékben. Magyarországon európai színvonalú munka- és védőruházatot fogunk gyártani.

– Mitől különleges és egyedi a doublerose and tortex powered by 37.5 technology védőruházat?

– Együttműködésünk a svéd partnerünkkel a Healthtextile-lal valósult meg, nekik köszönhetően saját márkás védőruházatot tudunk a piacra bevezetni.

Szoros kapcsolat alakult ki kettőnk között, hiszen ők is családi vállalkozásként funkcionálnak, hasonlószerűek vagyunk. A Tortex powered by 37.5 technológia szövetük öt éves fejlesztésük eredménye az EITH Health közreműködésével. Megjegyzném, hogy ez évben elnyerte a Global Health &Pharmától a Best Healthcare Uniform Provider díját is. Egy egyedi technológiának köszönhetően a szálakat úgy kezelték, hogy antibakteriális és antivirális tulajdonságokkal rendelkezzen a ruházat – azaz baktériumok és vírusok elleni védelmet nyújtson viselőjének. A ruha szálaiban található aktív részecskék akcióba lépnek és 99,9 százalékban védenek a Staphylococcus baktériumok, illetve a madárinfluenza vírus ellen – pajzsként működnek. A textil abban is különleges, hogy egy másik szabadalomnak köszönhetően nem szívja magába az izzadságcseppeket, hanem elpárologtatja. Ez egy intelligens ruházat, amely arra is figyel, hogy a test optimális maghőmérséklete ne csökkenjen 37,5 Celsius-fok alá. A technológia különlegessége, hogy Svédországban hokijátékosokon tesztelték ki, akik a ruha viselésével hatodrészt csökkentették az izzadásukat, és jobban teljesítettek.

– Mennyire ideális és elérhető a termék egy hétköznapi életet élő ember számára?

– Teljes mértékben ideális akár egy irodai munkát végző ember számára is. Bőrbarát anyagból van, így az érzékeny bőrűeknek is tökéletes választás, komfortérzetet nyújt, és dizájnban is igazodik a trendekhez. A divattervezőinkkel folyamatosan fejlesztjük a kollektiót, hogy mindenki megtalálja a neki megfelelő darabot.

– Ez lehet a jövő divatirányzata, a ruha mely nemcsak divatos, de védelmet is nyújt?

– Abszolút, a legyártott termékeink fenntarthatóak is, hiszen az alapanyag fő összetétele a kender és a supima pamut, amely a luxust és a minőséget is feltételezi. Teljesen környezetbarát módon nyújt védelmet a termék életciklusának végéig, ugyanis a mosástól sem csökken a szövet védelmező képessége, és mivel több évig is hordható egy darab – nem úgy, mint az egyszer használatos egyéni védőeszközök – ezért úgy gondolom, ez a jövő.

Rádi Balázs



NETRE KÖLTÖZTEK: FÜSZERKUCKÓ A FELHŐKBEN

Tóthné Nagy Erzsébet húsz évet dolgozott a médiaiparban, ahol vezető pozícióba küzdötte fel magát. Jól fizető állását cserélte le hobbjára, fűszerkeverékek készítésére és forgalmazására. Kecskeméten egy hálószooba méretű kisboltot nyitott, amit pár év után nagyobbra cserélt, majd lebontotta a falakat és felvitte az üzletet a felhőbe. Így lett az eleinte drága és döcögő hobbiból mára az ország egyik legmeghatározóbb online fűszeráruháza. Erzsébettől naponta kérnek tanácsot fiatal vállalkozó nők, arra kíváncsiak, mi az üzleti siker titka. Lapunknak elárulta.



– Milyen múltra tekint vissza a Fűszerkuckó márka?

– Onnan indult a történet, hogy a férjemmel nagyon szerettünk főzni és sokat utaztunk. Utazásaink során nemcsak a híres turistalátványosságokat látogattuk meg, de meg is mártóztunk a különböző kultúrákban – bejártuk a helyi piacokat és megkóstoltuk a különböző ételeket. Minket sosem a Michelin-csillagok érdekelték, szívesebben ültünk be egy kockás terítés étterembe, ahol a helyi konyha szerint főztek. Amikor hazajöttünk és próbáltuk megfőzni a különböző nemzetek ételeit, rá kellett jönnünk, hogy itthon ennek nincs meg se a feltétele, se a kultúrája. Lehetőséget láttunk magunk előtt, és azon kezdtünk gondolkodni, hogyan hozhatnánk létre ebből egy vállalkozást. Elkezdtem fűszerkeveréket készíteni recepteket keresve a világ összes konyhájából, és 2006-ban a Wesselényi utcában nyitottunk egy tessenhat négyzetméteres kisboltot. Nagyon gyorsan rá kellett döbbenünk, hogy erre van igény. Ötven fűszerkeveréssel indultunk, amely az évek folyamán kétszázötvenre bővült, és még nincs vége a fejlesztéseknek. A kisboltot kinőttük, ezért egy nagyobb üzletbe investáltunk, ahol már nemcsak fűszereket, de főzési segédeszközöket és ételhozaválókat is árultunk: olajokat, szószoikat, pasztákat, amelyek a világkonyhát reprezentálták. 2015-ben egy webáruházat is indítottunk, a Fűszeráruházat, így már nem korlátozta eladásaink a négy fal.

– Miért beszéltél múlt időben a boltról, közben megszűnt?

– A webáruházat és a fizikai boltot egyszerre vinni túl nagy teher volt a vállamon, így 2019 decemberében úgy döntöttünk a férjemmel, hogy csak az online felületre fókuszálunk – tulajdonképpen a boltot felköltöztettük a felhőbe.

– A digitalizáció most sokakat érdekel...

– Tavasszal a kialakult helyzet miatt felgyorsultak az események. Aki erre nem volt kellőképpen felkészülve, az sajnos le is szakadt a versenyben. Napról napra kellett új eszközöket, új technikákat a webáruházban megtanulni és azonnal alkalmazni. Csak így lehetett sikereket elérni. Azóta nagyon sok megkeresést kapok vállalkozóinktól, karrierpontoktól, hogy tartsak előadást.

Főleg a vállalati struktúra kialakításáról szoktam tanácsokat adni.

– Mit tanácsolna a most vállalkozást fontolgató nőknek?

– Nagyon figyeljenek a pénzügyekre, mert azt tapasztalom, hogy ott csúsznak el a legtöbben. Fontos a tervezés és a rendszerezettség. Nem győzőm hangsúlyozni, hogy a bevétel az még nem eredmény, és ami a kasszában van pénz, az nem az egyén, hanem a vállalkozás pénze.

– Három gyereke is van. Hogyan lehet vállalkozóként a munkát elhatárolni a magánélettől? Hiszen a vállalkozás velünk van a nap 24 órájában.



– Amikor hazaérünk és leülünk vacsorázni, akkor a vállalkozás csak ritkán kerül szóba, erre tudatosan oda is figyelünk – persze, ha nagy döntések előtt állunk, azokat jobban átrágjuk, vacsora közben is. Illetve a termékfejlesztést még hazaviszem, hiszen az a konyhámban zajlik, ott keverem össze a fűszereket. De alapvetően nem rugózunk a vállalkozáson otthon.

– A termékfejlesztést a konyhában hogy kell elképzelni? Honnan meríti az ötleteket?

– Nagyon sok gasztronómiai témájú könyvet olvasok, videókat nézek és podcastokat hallgatok. Nem engedhetem meg, hogy ne tudjam a legújabb trendeket, ne ismerjem az új kihívásokat. Mindazonáltal hagyománykövető családban nőttem fel, ezért is érdekel más nemzetek tradíciós konyhája.

– Kiemelte, hogy hagyománykövető családban nőtt fel. Egy nőnek ön szerint a konyhában a helye?

– Nem feltétlenül. A konyha sokaknál inkább a kikapcsolódás helyszíne. Egyébként a férfiak legalább annyit főznek, mint a nők. Ez családonként eltérő, mi például nagyon szeretünk együtt főzni.

– Minden sikeres nő mögött áll egy nagyszerű férfi?

– Mi igazából egymásnak vagyunk ott. 36 éve vagyok a párja, ebből 33 évet töltöttünk házasságban. Hálás vagyok a férjemnek, hogy hitt a vállalkozásban és bennem. A kölcsönösségen és egymás megértésén is múlik a jó kapcsolat.

– Mi a titka a gördülékeny együttműködésnek férj és feleség és üzleti partnerek között?

– A türelem és a megértés a legfőbb. Fontos a humor, mert azzal nagyon sok nehézségen túl lehet lendülni, illetve a feltétel nélküli bizalom egymásban.

– Mi a siker receptje női vállalkozóként?

– Nincs nálam a bölcsek köve, de az a hitvallásom, hogy ne féljünk a kihívásoktól. A kihívások azért vannak, hogy fejlődjünk. Nem minden rózsaszín, és a vállalkozói lét bizony tele van nehézségekkel, ezeken túl kell lendülni és tanulni kell belőlük. Érdemes sok olyan emberrel beszélgetni, aki már legalább két-három lépéssel előttünk jár, akár vállalkozás szempontjából, akár emberileg. El kell fogadni a tanácsait és tanulni tőlük. Kecskeemten szerencsére nagyon jól el vagyunk látva olyan fórumokkal, ahol vállalkozó nők találkozhatnak.

– Ha a hitvallását össze kellene foglalnia, mi lenne az?

– Ha nagyon egyszerűen akarom megfogalmazni, akkor az, hogy egy családnak kell, hogy legyen egy alapvető értékrendje, nyitottsággal a világ felé.

– Ez a leírás mintha pontosan illene a fűszeres vállalkozására is.

– Persze, ugyanis egy vállalkozás értékrendje nem lehet idegen attól, amit a vezetője maga is vall. Meggyőződésem, hogy a vállalkozásom értékrendje ugyanaz, mint a családom értékrendje. A vállalkozás mi vagyunk.

Rádi Balázs

ÉPÍTŐNK KALEIDOSZKÓP-KÉPET!



Mozaik kirakók, mágnesek és matricák – egyszerre színesen vibrálóak és megnyugtatóan letisztultak. A caraWonga termékcsalád tervezője, a Kecskeméten élő és alkotó Gál Katalin nem elsősorban üzleti megfontolásból indította el vállalkozását, sokkal inkább az motiválta, hogy nyomot hagyjon.



AZ IPARI FILCHULLADÉK ÚJ ÉLETE

Négy éve moduláris szőnyegekkel lépett a piacra a kecskeméti székhelyű caraWonga; manapság mozaikmatricákat és mágneses kirakókat is kínál. Gál Katalin, a termékek tervezője és kivitelezője a Kandó Kálmán szakközépiskolában végzett textil szakon, majd a Moholy-Nagy Művészeti Egyetemen szerzett textiltervező diplomát. Az elhatározás, hogy újrahasznosított alapanyagokból hozzon létre valami értékeset, a Retextil Alapítvány egy termékfejlesztő pályázata kapcsán erősödött meg benne.

Olyan textilt kerestett, amelyet könnyen el lehet vágni, nem foszlik, bomlik tovább, emellett pedig nagy mennyiségben termelődik hulladékként Magyarországon. Így esett a választása az expók, nagyobb rendezvények padlóburkolása során leeső, kimaradó – de még teljesen tiszta! – iparifil-darabokra. Ezeket egy szőnyegezésre szakosodott budapesti cégtől szerzi be.

Az alapanyagot Kati egyenes határvonalak mentén vágja rombusz formájú kisebb darabokra. A matricákhoz öntapadó, a kirakóhoz parafa, illetve mágnes réteget használ.

– A gyártástechnológiám teljesen környezetbarát, hiszen az előállítá-



táshoz nem használok se vizet, se vegyszert, se fosszilis energiát – fogalmaz Kati, miközben körbemutat az egyszerre irodaként, műhelyként és raktárként szolgáló belvárosi helyiségben.

TÖBB MINT DEKORÁCIÓS TERMÉK

A caraWonga a mozaikkal szabad alkotásra inspiráló dekorációs termékeket kínál.

– Szerettem volna olyan lehetőséget adni az emberek kezébe, amivel sikerélményt érhetnek el anélkül, hogy egy számukra új technikát kell elsajátítaniuk – magyarázza Kati.

– A legtöbb esetben ahhoz, hogy igazán szép legyen a végeredmény, sok időt, energiát, gyakorlást igényel, hogy belejöjjünk az adott tevékenységbe. Például kötni vagy horgolni

nem lehet egyik pillanatról a másikra megtanulni, de kirakókat egymáshoz illeszteni vagy matricát ragasztani mindenki tud.

A rombusz forma pedig, mint mondja, „adja magát, szépen lehet belőle építkezni”, és már az egészen kicsik is komplex kompozíciókat képesek alkotni.

Időközben azonban a tervező megismerkedett az Élményműhely nevű nemzetközi csoporttal, melyet a magyar származású, de Finnországban élő dr. Fenyvesi Kristóf vezet. Ők dolgozták ki az úgynevezett STEAM modellt, amely a természettudományok, a technológia, a mérnöki tudomány, a művészetek és a matematika összekapcsolásával közelíti a tananyaghoz. Úgy ítélték meg, hogy a caraWonga mozaikjai jól használhatók az oktatás során, így Kati ebbe az irányba vitte el a termékei fejlesztését. Jelenleg egy matematika-tanár nő segítségével egy olyan foglalkoztatócsoport, illetve feladatsor összeállításán dolgozik, amely az általános iskola első négy osztályának tanrendjéhez igazodva lesz beépíthető a tanórák menetébe.

Már most is vannak visszajelzései arról, hol, miképpen adják a gyerekek kezébe a termékeiket: – *Ha túlpörgött egy gyerek, akkor a Waldorf-pedagógus valami manuális tevékenységet ajánl fel neki. Ennek egyik eszköze a fonalgombolyítás: miközben jár a keze, az elméje szabadon szárnyal. Amikor viszont a kirakóhoz ül le, akkor arra kezd összpontosítani, a figyelmét, a gondolatait arra irányítja, kreatívan komponál, és mialatt a játék során fejleszti önmagát, a színek is hatnak rá.*

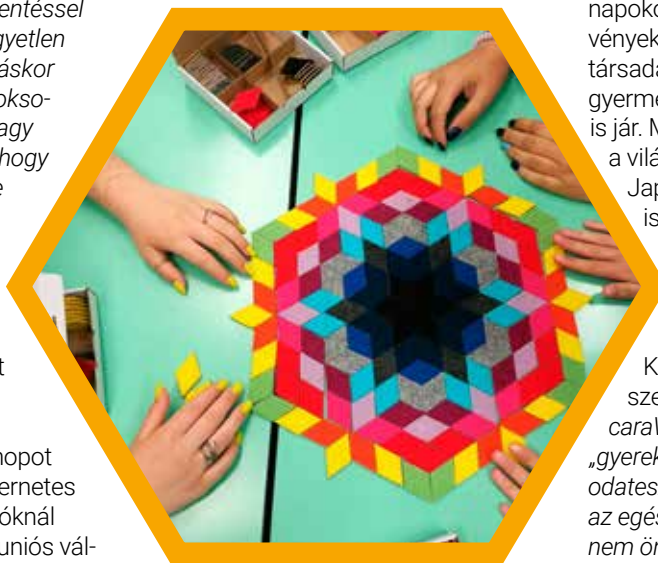
Egyébként a szőnyegetek a budapesti és a pécsi Vasarely Múzeum múzeumpedagógusai csoportfoglalkoztató eszközként használják, Finnországban pedig bevándorlóknak tartott közösségépítő programokon alkalmazzák. – *Megmutatják a technikát, és a következő pillanatban úgy tud együtt dolgozni harminc-negyven ember, hogy nem beszélik egymás nyelvét, és mégis együtt hoznak létre valami szépet – idézi Kati, milyen eredményekről számolnak be neki a partnerei.*

ÉRTÉKET TEREMT ÉS ÉLMÉNYT KÍNÁL

– A caraWonga fantáziánév. Szándékosan nem akartam, hogy eleve jelentéssel bírjon, ahogyan azt sem, hogy egyetlen konkrét dologra utaljon. Az induláskor nem szerettem volna letenni a voksomat kizárólagosan egy termék vagy termékcsoport mellett. Tudtam, hogy ha a flow-ra hagyatkozom, illetve a valóban felmerülő igényekre reagálok, akkor akár folyamatos változásban lesz, hogy éppen mit gyártok – fogalmaz Kati, aki egészen 2020 januárjáig adószámot magánszemélyként vitte a caraWongát.

Mivel Magyarországon ezzel a formával nem lehet saját webshopot üzemeltetni, ezért közösségi internetes boltokban, valamint viszonteladókánál értékesítette a termékeket. Egy uniós vállalkozásindítási pályázaton nyert anyagi támogatást ahhoz, hogy ez évtől egyéni vállalkozás keretében folytassa a tevékenységét. A koronavírus-járvány okozta fennakadások miatt végül november közepén indította el a saját webshopot.

– A következő lépés a viszonteladói hálózat építése nemzetközi szinten. Szeretném, ha a termékeim dizájnboltok, múzeumshopok, könyvesboltok, különleges játékboltok, ajándékboltok polcaira



kerülhetnének. Ha elkészül az oktatási segédanyag-készlet és hozzá a pedagógiai segédlet, bízom benne, hogy sok magyar iskolába kerülhetnek be a rombuszok, és gyerekek százait fogják megörven-

deztetni nap mint nap. A tapasztalat az, hogy nagyon szeretik és a jövő az élmény alapú tanulásé...

Kati a termékek gyártása mellett szolgáltatást is kínál: iskolákban, családi napokon, fesztiválokon, céges rendezvényeken tart foglalkozásokat, de a társadalmi felelősségvállalás jegyében gyermekotthonokba, zsáktelepülésekre is jár. Maguk a termékek egyébként már a világ számos országába, például Japánba, Ausztráliába és Kanadába is eljutottak.

– Azt szeretném, ha a caraWongát egyszerre azonosítanák a termékkel, a szolgáltatással és a mögötte álló filozófiával – mondja Kati, kihangsúlyozva, hogy nem személyes márkát akar építeni. – A caraWonga tulajdonképpen a harmadik „gyerekem”: ápolgatom, foglalkozom vele, odateszem a figyelmemet. Számomra az egészen az a legszínesebb, hogy nem öncélú. Értéket teremtek a hulladék-ból, és olyan élményt kínálok, amelyen keresztül a gyerekek fejlődnek, tanulnak. Béke van a szívemben, mert megvalósult az, hogy adok a bolygónak és adok a társadalomnak.

Zsolczainé Vitális Judit



Megjelent

a Hírös Históriak téli lapszáma.

KERESSE AZ ÁRUSÍTÓ HELYEKEN!

Ára: 450 Ft.



Kecskeméti Médiacentrum
Szabadság tér 2.

Líra Könyvesbolt
Hornyik J. krt. 2.

Kóborló Könyvesbolt
Csongrádi u. 1.

Mónus Erzsébet könyvárus
Piacsarnok



 otpbank

**Boldog karácsonyt
és sikerekben
gazdag új esztendőt
kívánunk!**

★

**We wish you
a Merry Christmas
and a successful New Year!**



A Magyar Máltai Szeretetszolgálat hátrányos helyzetű gyermekeket segítő programját idén is 25 millió forinttal támogatjuk, hiszen tudjuk, hogy a boldog és önfeledt pillanatok a mindennapokban is nélkülözhetetlenek.


★

Once again we have set aside 25 million forints to support The Hungarian Charity Service of the Order of Malta's program dedicated to helping children in need because we believe that happy carefree moments are an integral part of our daily lives.



Gyakornokoskodnál nálunk? - Kövess minket!

 facebook.com/MercedesBenzKecskemet

 instagram.com/mercedesbenzgyarkecskemet

 linkedin.com/company/mercedes-benz-gyar-kecskemet

Mercedes-Benz

Das Beste oder nichts.

