



Gazdaság

A KECSKEMÉTI MÉDIACENTRUM GAZDASÁGI MAGAZINJA

Mozgásban a kecskeméti ingatlanpiac



54. Közgazdász Vándorgyűlés Kecskeméten

ERZSÉBET

LAKÓPARK

FIATALOSSÁG, LENDÜLET, KÉNYELEM



📍 6000 Kecskemét, Izsáki út 4.

☎ +36 30 18 47 093

☎ +36 30 18 47 094

✉ info@erzsebetlakopark.hu

www.erzsebetlakopark.hu

KEDVES OLVASÓ!

Legutóbbi lapszámunk beköszöntőjében írtam, hogy sok város szívesen elcserélné a saját problémáját Kecskemét napi gondjaival. Az utóbbi hónapok eseményei sokszorosán igazolták és igazolják folyamatosan eme állítás igazságát. A Mercedes új gyárának bejelentése, az egyetemi campus-építés közbeszerzési eljárásának megindulása két újabb fontos mérföldkő a város történetében.



A külföldi befektetők és a helyi vállalkozói szektor aktivitásának köszönhetően Kecskeméten és környékén nem a munkanélküliség a legfőbb gond. Ellenkezőleg; a kvalifikált munkaerő hiánya okozza a legtöbb fejtörést. A Hírös Gazdaság előző számában a mostani időszak gazdasági prosperitásának azon következményeit vizsgáltuk, amelyek a város demográfiai viszonyaival és a munkaerő áramlással kapcsolatosak. Új lapszámunkban – kiemelt tematikaként – a kecskeméti ingatlanpiac állapotát vettük górcső alá. Kétségtelen tény ugyanis, hogy a megnövekedett munkaerőigény és a kormányzat lakásépítést támogató intézkedései következtében jelentősen megnőtt az ingatlanok iránti kereslet. Az egyetemmel való folyamatának előrehaladtával az új lakások, bérelhető ingatlanok iránti kereslet várhatóan tovább nő majd. Új lakóparkok, társasházak, sorházak tervei jelennek meg nap, mint nap, és boszorkányos gyorsasággal kelnek el a városközpont még elérhető üres telkei is.

Körvonalazódnak az egyetemi campus környékének új városrészként funkcionáló elemei is. Örömteli hír a Rudolf-laktanya területén megvalósuló fejlesztés, melyről reményeink szerint a közeljövőben sokat fogunk még hallani. Lapszámunkat számos, izgalmas interjú gazdagítja; izgalmas előadások sorát hallgattuk meg a Kecskeméten megrendezett 54. Közgazdász Vándorgyűlésen, melynek apropóján Varga Mihály nemzetgazdasági minisztert többek között városunk gazdasági fejlődéséről is kérdeztük. Nagy örömünkre szolgál, hogy egyre több tehetséges kecskeméti fiatalról számolhatunk be, továbbá olyan fejlesztésekről, melyek a start up-ok világában is megállják majd a helyüket – ezekről folyamatosan olvashatnak majd magazinunkban.

Jó olvasást a Hírös Gazdaság 2016 őszi összeállításához!

Bán János
főszerkesztő

A KIADVÁNY MEGJELENÉSÉT TÁMOGATTA:



KECSKEMÉT
MEGYEI JOGÚ
VÁROS
ÖNKORMÁNYZATA



PALLAS ATHÉNÉ
DOMUS MENTIS
ALAPÍTVÁNY

Tudták? Felminősítették Magyarországot	4-5	BNI: Forintra váltani a kapcsolati tőkét	32
Varga Mihály előadása az 54. Közgazdász Vándorgyűlésen		Duális képzés: A siker egyértelmű, de vannak még feladatok	33
		Interjú dr. Ailer Piroskával	
A Mercedes szakembereket képezne a beszállítók számára is	6	Tisztújítás a Kereskedelmi és Iparkamara vezetésében	34-35
Phoenix Mecano: Egyensúly megteremtése a humán és gazdasági követelmények rendszerében	7	Innovatív vállalkozások	36-47
Mozgásban a kecskeméti ingatlanpiac	8-23	Európában is hódít a Fornetti	36-37
Mi várható az ingatlanpiacon?	10-19	Mintegy 2,5 milliárdból fejlesztett, 10 százalékkal emelte dolgozói bérét	
Homokbánya: szellemvárosból zöld mintaprojekt?		Az út szerepe a gazdaságban	38-40
Társasház 320 lakással az Erzsébet laktanya helyén		Bosal Hungary Kft.: Minden területen megfelelni a növekvő kihívásoknak	42-43
Energiatudatos lakóházépítés a belváros szívében		A generációkon átívelő gazdasági stabilitás alapkövei	44-45
Az év végéig befejezik az Arborétum Lakóparkot		Állandó magas minőség és megújulás a siker kulcsa a Sheraton szállodában	46-47
Jövőre adják át a 14 lakásos Bercsényi sarokházat		Interjú Polgár Tibor igazgatóval	
Két évtizede: minden évben új társasházat építenek Romkocsma nyílt a beteg lovak istállójában		Kreatív vállalkozók	49-60
Újabb dimenzióba léphet a CSOK	20-21	Frissen főzött pilseni Kecskemétről	49-51
Novák Katalin előadása a közgazdász vándorgyűlésen		Cégvezetőből lett agrárvállalkozó	52-54
Akiknek élete az ingatlan – House 36	22-23	Beszélgetés Héjjas Gábor ménteleki paprikatermesztővel	
Értéket teremtő beruházások	24-25	Füredi Busz Kft.: buszvezetőképzés, személyszállítás	56-57
54. Közgazdász Vándorgyűlés Kecskeméten	26-29	Beszélgetés Füredi Erikával, a Füredi Busz Kft. ügyvezetőjével	
Magyarország selyemúton	26-27	Akit a kerozingóz megcsapott	58-60
Matolcsy György előadása a közgazdász vándorgyűlésen		Bemutatjuk Berta László spottert	
54. Közgazdász Vándorgyűlés Kecskeméten – fotóalbum	28-29		
Gazdálkodási és menedzsment képzés a Pallasz Athéné Egyetemen	30-31		

KIADÓ:

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

HÍRÖS GAZDASÁG

A Kecskeméti Médiacentrum gazdasági magazinja
3. SZÁM (2016. ŐSZ)

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

NYOMDAI ELŐKÉSZÍTÉS:
EURO BIOINVEST KFT.

FOTÓK: BANCZIK RÓBERT
MARKETING MUNKATÁRSÁK:
PIRÁNSZKINÉ SERES SÁRA
seres.sara@hiros.hu
PUHA ÉVA
puha.eva@hiros.hu

Közgazdász vándorgyűlés másodszer Kecskeméten



Negyvenkét évvel 1974 nyara után másodszer is visszatért Kecskemétre a közgazdász vándorgyűlés 2016 szeptemberében. A magyar közgazdászok legrangosabb és legnagyobb éves összejövetelének központi témáját ezúttal a versenyképesség, és ahhoz kapcsolódóan a foglalkoztatás, a duális képzés és az innováció adták. Az 54. Közgazdász Vándorgyűlés 750 résztvevője a két plenáris, valamint a 13 szekcióülésen összesen 153 előadást hallgathatott meg. A Kecskeméten elhangzott előadásokból gazdag válogatást közlünk a Hírös Gazdaság mostani és következő számában.

Közzétették a Campus kivitelezésére kiírt közbeszerzési felhívást



Az elmúlt hónapok előkészítő munkáinak köszönhetően hamarosan elindulhat Kecskemét város történetének eddigi legnagyobb, 12 milliárdos felsőoktatási projektje. A Kecskeméti Duális Oktatás Zrt. (KEDO Zrt.) közzétette a Pallasz Athéné Egyetem Campusának első építési ütemére vonatkozó közbeszerzési felhívását. Kecskeméten, az egykori kórház területén, az Izsáki út, a város komplex fejlesztési tervével

összhangban a Gazdaságtudományi Karnak is helyet adó, új Campus komplexummal bővül a kecskeméti Pallasz Athéné Egyetem. Korábbi lapszámunkban részletesen bemutattuk a több épületből álló, magasépítésű járdákkal összekötött egyetemváros terveit. A Campus első építési ütemére kiírt nyilvános közbeszerzési eljárás alapján a tervezett épületegyüttesből az oktatási épület valósul meg, a hozzá kapcsolódó infrastrukturális beruházásokkal együtt. A kivitelezésre kiírt nyilvános közbeszerzési eljárás tartalmazza a teljes Campus komplexum kiviteli tervdokumentációjának elkészítésére vonatkozó tervezői megbízást is. Az 5,5 hektáros fejlesztési terület átadása, a nyílt közbeszerzési eljárás lefolytatását követően, várhatóan 2017. januárjában várható. Az első épület átadását a 2018/19-es tanév kezdetére tervezik.

Három díjat nyert Dél-Afrikában a MegaLux



A hiros.hu honlapon folyamatosan nyomon követtük a napelemmel működő autók versenyét, a Sasol Solar Challenge-t. A nyolcnapos küzdelem szeptember 24-én indult Dél-Afrikában, és október 1-re érték Pretoriából Fokvárosba a csapatok különböző utakon és útviszonyok között a közúti forgalomban. Néhol közel kétezer méteres magasságokat is le kellett győzniük a napelemes járműveknek. A kétezer kilométeres távot a verseny nyolc állomása közötti huroktávokkal lehetett növelni. A csapatoknak azonban minden nap egy meghatározott időre be kellett érkezniük az aznapi versenyt záró állomásra. Az a csapat, amely nem futott be időben, mert rosszul taktikázott vagy nem vette figyelembe az útviszonyokat, az időjárást, az esetleges technikai problémákat, büntetőpontokat kapott. A büntetőpontok pedig kilométer-levonással jártak. Ebben a küzdelemben a kecskeméti MegaLux csapat, a jóval nagyobb stábbal és költségvetéssel rendelkező holland és japán

gárda után az előkelő harmadik helyet szerezte meg. A verseny során a fiúk az első és a második helyezettel együtt gyakorlatilag megduplázták a Pretoria-Fokváros közötti távot. A MegaLux a verseny során összesen 4033.2 km-t tett meg. Az ünnepélyes díjátadón a kecskeméti csapatot háromszor szolgáltatták a színpadra. Ők vehették át „A legsikeresebb első alkalommal versenyző csapat díját”, „A Nemzetközi Napenergia Szövetség elismerő díját” valamint a Sasol Solar Challenge 2016 harmadik helyezését is hazahozták.

Kecskeméti Magnus repülőgépek az Egyesült Államokban és Kínában



A sikeres nemzetközi bemutatkozás nyomán a világ legnagyobb piacain is offenzívába kezdett a Magnus Aircraft. A kecskeméti székhelyű cég hárommillió dolláros befektetést hajt végre az Egyesült Államokban, ahol összeszerelő üzem és tudásközpont is létezik. A helyi partnerrel történt megállapodás szerint egy új, zöldmezős beruházással létesült repülőgép összeszerelő és karbantartó üzem, valamint a Magnus Pilot Academy vészhelyzeti képző központ is megkezdte működését 2017. március 1-jével. A Szövetségi Légügyi Hatóságtól (FAA) a Magnus Aircraft már megkapta az engedélyt a Fusion 212 típusú benzinmotoros repülőgép amerikai sorozatgyártására. A cég azzal számol, hogy már az első évben, 2017-ben 30-35 gépet értékesíthet az Egyesült Államok piacán. A Magnus Aircraft a világ másik óriáspiacán is aktív. A gyártó szeptember közepén jelentette be, hogy 30 millió eurós beruházást hajt végre Kínában, ahol egy vegyesvállalatot keresztül magyar licenc alapján készülnék majd Magnus repülőgépek. A tervek szerint a közös, magyar-kínai vállalat 2020-ig 1500 darab Fusion 212 típusú benzinmotoros repülőgépet szerel össze és értékesít a távol-keleti országban.

Tudták? Felminősítették Magyarországot

Varga Mihály előadása az 54. Közgazdász Vándorgyűlésen

A szeptember közepén, Kecskeméten megrendezett 54. Közgazdász Vándorgyűlésen a záró előadást Varga Mihály nemzetgazdasági miniszter tartotta. Kiváló retorikai felütési lehetőséget adott számára, hogy előző este a Standard & Poor's hitelminősítő befektetésre ajánlott kategóriába sorolta az ország adósbesorolását. Az előadás után villáminterjút is készítettünk a tárca vezetőjével.

– Tudták? Felminősítették az országot!
– kezdte viccesen előadását a nemzetgazdasági miniszter. – A Standard and Poor's tegnap este megállapította, hogy a magyar gazdaság jó úton van, kockázati besorolásunkat a befektetésre javasolt kategóriába emelték.

Ezzel a lépéssel az elemzők értékelték a magyar gazdaság növekedésének stabilizálódását, az államadósság csökkenését, valamint belső megoszlásának javulását, és hogy a nemzeti valutában történt finanszírozás dominánssá vált.

Varga szerint azonban a gazdaságban a termelékenységet és a hatékonyságot javítani kell a jövőben. A miniszter szerint van még tennivaló a termelékenység növelésében, hiszen a visegrádi négyek közül a leggyengébben áll Magyarország.

A nemzetgazdasági miniszter elmondta, az ország előtt álló egyik új kihívást a munkaerőpiacon jelentkező gondok jelentik.

Az nagyon kedvező, hogy a munkanélküliségi ráta a 2010-es 11,8 százalékról napjainkra már 5 százalékra esett vissza, amivel az uniós átlag alá került Magyarország, de ez új kihívást idézett elő a munkaerőpiacon, amely a munkaadók szerint nem képes betölteni szerepét a munkaerő-kereslet ellensúlyozásában.

Szerinte a tíz legkeresettebb szakmai csoport között van nagyon magasan kvalifikált, de alacsony képzettséget igénylő szakma is. Mintegy 100 ezer betöltetlen állás van jelenleg az országban, ebből 50 ezret a piaci szférában tartanak számon. Ezért felül kell vizsgálni a közfoglalkoztatást, a szakképzési rendszert, a bejárás

költséget csökkenteni kell, az albérlési költségeket is támogatni lehet. Varga rámutatott: a munkaerőhiány földrajzilag nagyon egyenetlenül oszlik el.

A miniszter a szakképzésről is szólt, elmondta: ez az első tanév, amely a duális képzés jegyében indult el. A szakképzési rendszer bevezetésére szükség volt, mert, mint mondta, a német és az osztrák képzés is azt mutatja, hogy már 10 éves kortól ki lehet választani a gyerekeket a különféle szakmákra és a jövőben gyorsabban kell majd alkalmazkodni a változó munkaerő-piaci igényekhez.

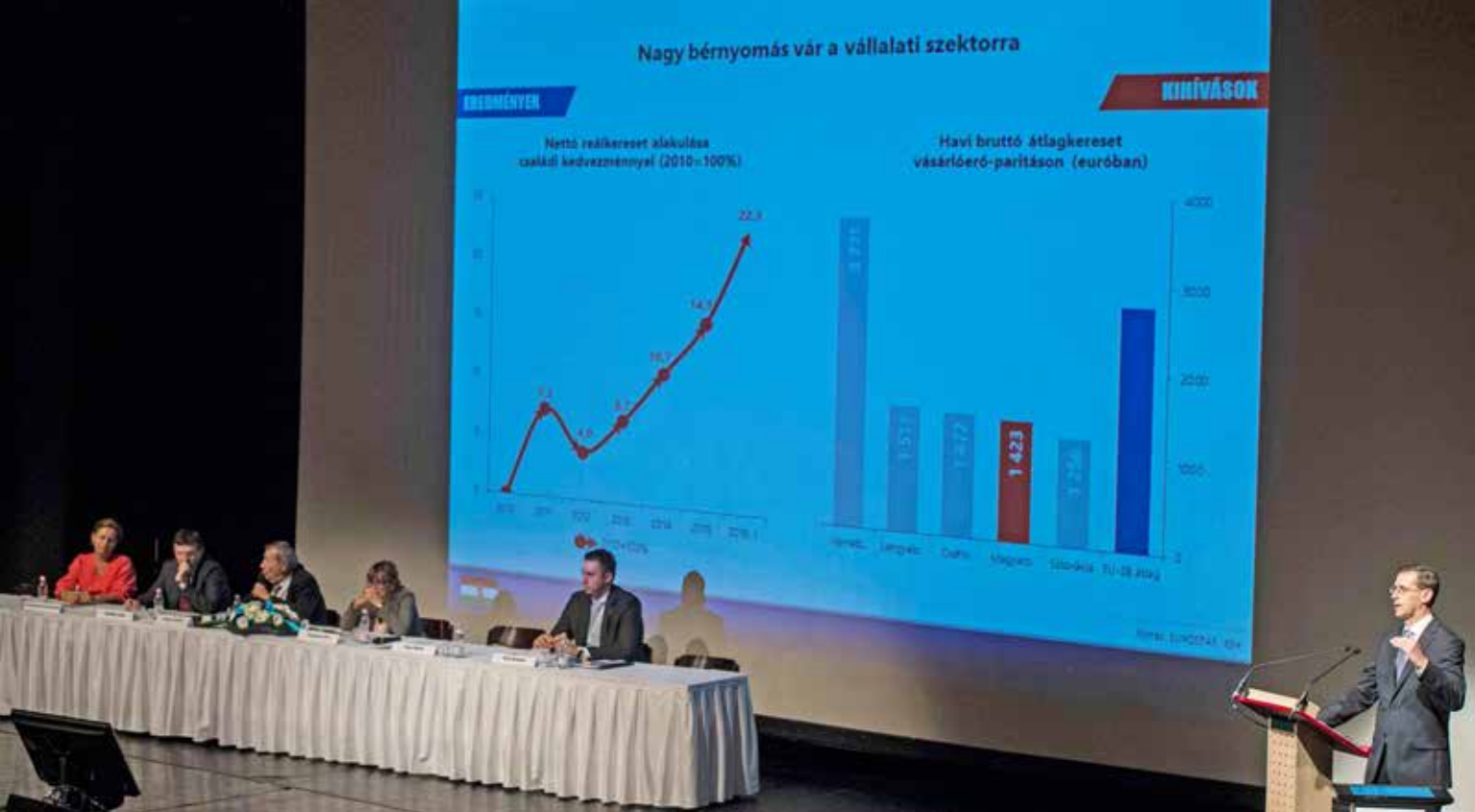
A bérekkel kapcsolatban kiemelte, nyomás nehezedik majd a jövőben a hazai vállalatokra, a termelékenység növelésében előrébb vagyunk, mint a bérekben.

A miniszter összegzésében még egyszer utalt arra: a felminősítés hozamcsökkenést fog hozni már a közeljövőben. Mint mondta, bízik abban, hogy Magyarország sérülékenysége tovább csökken a jövőben,



az államadósság ugyanis régiós összehasonlításban még magas.

A jövőben az alacsony termelékenységre, a munkaerőpiacon a területi különbségek kiegyenlítésére, a szakképzett munkaerő hiányának mérséklésére kell koncentrálni – mondta a nemzetgazdasági miniszter a közgazdász vándorgyűlésen tartott előadásában.

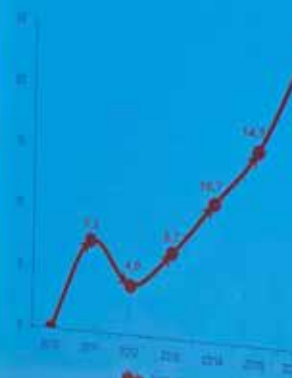


Nagy bényomás vár a vállalati szektorra

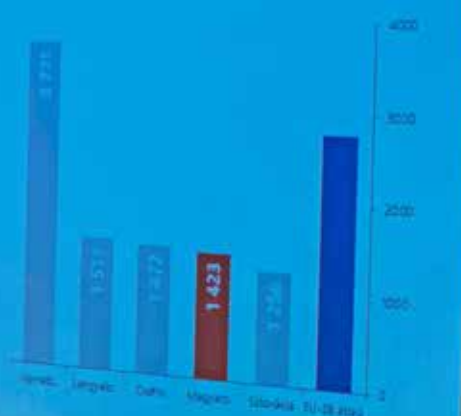
EREDMÉNYEN

KIVIVÁSOK

Nettó reálkereset alakulása
szalkkölí kedvezményével (2010=100%)



Havi bruttó átlagkereset
vásárlóerő-paritáson (euróban)



Kecskemét fejlődése a miniszter szemével

A kecskeméti 54. Közgazdász Vándorgyűlés szünetében beszélgettünk Varga Mihállyal, a nemzetgazdasági tárca vezetőjével.

– *Kommentálná-e a tegnapi bejelentést? A pozitív adóbsorolás változtat-e valamit a konkrét terveken vagy elvárásokon a magyar gazdaság általános helyzetére nézve?*

– Alapvetően nem változtat semmit. Nyilván piaci hatása van, de én nem erre gondolok, hanem hogy a gazdaságpolitikai gyakorlatot vagy a gazdaságpolitikai céljainkat nem módosítja. Továbbra is az a cél, hogy minél több embernek legyen munkája Magyarországon, az a cél, hogy az adósságállományt, a kockázatot, sérülékenységet csökkenteni tudjuk. Ezek a célok nem változnak azzal, hogy egy hitelminősítő kedvezőbb besorolást adott nekünk. Ami változhat, az a piaci terület: hiszen ott van az árfolyam-erősödés, valószínűleg a hozamok csökkenni fognak, új szereplők is megjelenhetnek a magyar kötvénypiacokon – ebből a szempontból kedvező a döntés. S ha tovább megyek, azért is kedvező, mert külső szereplők erősítik meg azt, amit mi gondolunk a magyar gazdaság helyzetéről. Erősebb a fundamentum, a növekedés egészségesebb szerkezetű, egyre inkább

felzárkózik az ország, vagy inkább felzárkózási pályán van, nem csak bér-szempontból, hanem termelékenység, hatékonysági szempontból is. Új helyzetekkel ismerkedünk meg, a munkanélküliség nagy aránya helyet most már inkább a munkaerőhiányt ismeri meg néhány vállalat. Összességében azt gondolom, hogy ez a döntés a célokra nem fog változtatni, a magyar gazdaságpolitika stabil lábakon áll. Ezeket a (gazdaságpolitika változtatásával összefüggő – a szerk.) mozgásokat nagyon óvatosan szabad megtenni, ilyen lépésre most nem készü-

lünk. Amire készülünk, hogy a változó külső helyzethez hozzáigazítsuk a magyar gazdaság szerkezetét, hiszen azért Magyarország egy olyan kis-közepes méretű gazdaság, amely integrálódik a világ gazdaságba, az európai gazdaságba, és ha külső változások vannak – Brexit, olajárak változása, energiaárak változása, kínai gazdaság lassulása és így tovább – ezekre nekünk is reagálni kell.

– *Hol látja Kecskemét helyét ebben az átalakulásban? Leginkább arra gondolok, hogy minket kiemelten érint a munkaerő-probléma, különösen, hogy hamarosan*



duplázódik a Mercedes-gyár is. Ön szerint van élet az autóiparon kívül?

– Az a cél, hogy legyen, sőt, van is. A kecskeméti és a Kecskemét-környéki gazdaságnak már jelenleg sem csak az autóipar adja a húzóerejét. Itt azért vannak komoly élelmiszer-ipari vállalkozások, mezőgazdasági szektor, erős a régióban a feldolgozóipar – nem csak az autóiparhoz kapcsolódóan, hanem más területen is egyre erősebbé válik. Az kell, hogy legyen a cél, hogy az a lendületet, amit az autóipar ad Kecskemétnek és régiónak, a hozzáadott értéken keresztül kiterjedtebbé váljon, és minél több vállalatot, munkavállalót elérjen. Azt a folyamatot kell itt is „lefuttatni”, amit korábban Győr vagy Székesfehérvár befutott, hogy egy kedvező lokális pozícióban lévő, külföldi beruházásokra épülő területből egyre inkább olyan régió váljon, amely a hozzáadott értékkel növeli meg a

szerepét és a súlyát a gazdaságon belül. Tehát ez a kutatás-fejlesztés, az innovatív képességek erősítését jelenti, együttműködést a felsőfokú oktatási intézményekkel. Olyan képzési programok elindítását a szakképzésben, duális képzésben, amelyek már a jövőre készítik fel a fiatalokat, és nem csak az autóiparhoz akarnak hozzáadni valamilyen munkaerőt, hanem a kutatás-fejlesztés, a mérnöki munka, az innovációs terület igényeit is kielégítik. Tehát ez a jövő most Kecskeméten, és örömmel látom, hogy polgármester asszony és csapata ezen dolgozik, ezért tesznek meg különböző fejlesztési lépéseket, ami találkozik a kormány elképzeléseivel is. Ennek köszönhető az, hogy egy közös fejlesztési alap létrehozásáról döntöttünk, amikor miniszterelnök úr a Modern Városok Program keretében itt járt Kecskeméten.

– *Vannak-e Kecskemétet érintő ter-*

vek – akár az aktuális gazdaságélénkítési programban –, amelyekről már tudunk konkrétan beszélni?

– Speciálisan Kecskeméttel kapcsolatban nem készülünk, olyan fejlesztésről tudok, amely a Modern Városok Programhoz kapcsolódik, és amelyet a kormány támogatni fog, de ez itt már nyilván ismert. Azóta egy komoly újabb fejlesztés formálódik, ez az energiaellátás biztonságának és a kapacitásnövelésnek a megteremtése. Ugye, a Mercedes-gyár, és a Mercedesen túli üzemek energiaellátása egy fontos szempont, és ebben Kecskemétnek azért még van mit fejlődnie.

Egyébként azok a módosítások, amelyekre az ősz folyamán készülünk – adótörvényben, járulékJogszabályokban, a különböző közfoglalkoztatáshoz kapcsolódó területeken – egységesen érintik az országot.

A Mercedes szakembereket képezne a beszállítók számára is

A kecskeméti Mercedes-gyár öt éven belül olyan képzőközponttal szeretné bővíteni szakképzését, amely a beszállítók számára is elérhetővé teszi a megfelelő munkaerőt – jelentette be a Kecskeméten rendezett 54. Közgazdász Vándorgyűlés szakképzéssel és duális képzéssel kapcsolatos szekcióülésén Németh Ákos, a Mercedes-gyár képzési vezetője.

Öt éves időtávban gondolkodik a Mercedes-Benz egy olyan gyár-környéki képzőközpont felépítésében, amellyel a beszállítóknak is rendelkezésére bocsátják majd a szükséges szakképzett munkaerőt. – Ha a gyárban kilenc emberre van szükségünk, akkor 12-15 tanulót veszünk fel, a többi pedig átengedjük a beszállítóknak. A második év végén a szakmai gyakorlatot már a beszállítónál csinálná meg, ahol majd ténylegesen dolgozik – mondta el a konferencián Németh Ákos, a kecskeméti Mercedes-Benz Manufacturing Hungary Kft. képzési vezetője. Ettől a programtól a Mercedes a jelenlegi száz tanulói szerződés másfélszeresre emelkedését prognosztizálja.

Szakképzési szakemberek, jogászok, kutatók mellett a vállalati szféra munkatársai, köztük a kecskeméti Mercedes képzési vezetője is részt vett – népszerű, ám nem jogi szempontból nem pontos nevén – a duális szakképzéssel kapcsolatos szekcióülésen. Mint Németh Ákos elmondta, 2010

óta keresték már a kapcsolatot a helyi oktatási intézményekkel annak érdekében, hogy olyan szakképzett munkaerő álljon rendelkezésükre, amellyel Mercedes-minőségű autókat lehet előállítani. Először a szakmákat nézték meg, és nagyon pozitívan értékelték, hogy minden partner oktatási intézményben készségesek voltak a tananyag átalakításra. Minden gyorsan haladt, egy állami szintű megállapodás hamarosan meghatározta azokat a szakmákat, amelyeket 2013 szeptemberétől már csak duális képzési formában lehet oktatni. Mindazonáltal a német cég már 2011 óta működtette a duális képzést.

A Mercedes-Benznek nem sok elvárása volt a rendszerrel szemben – fogalmazott a konferencián Németh Ákos –, „csak” az, hogy olyan diákok végezzenek, akik több éves tapasztalattal rendelkezzenek már a munkába állás pillanatában.

– A végzett diákok a képzésük három évéből több mint másfél évet náluk tölte-



nek, a hagyományos képzésből kikerülőkkel szemben tizenhét-tizennyolcszoros tapasztalattal, és olyan szemlélettel rendelkeznek, hogy két nap alatt be tudjuk állítani őket a munkába – mondta a képzési vezető.

Németh Ákos szerint nem biztos, hogy ez a legjobb modell a többi hasonló rendszer között, de nagyon hamar megtérül a ráfordított befektetés, nagyon sikeresen működik.

Arra is kitért, hogy hamarosan elindítják az ötödik szakmát a már működő négy mellé, a robotika, elektronika terjedésével, az elektromos autók – és kecskeméti példával az elektromos repülőgépek – világában erős létjogosultsága lesz az irányítástechnika- és erősáramú képzésnek.

Egyensúly megteremtése a humán és gazdasági követelmények rendszerében

A Phoenix Mecano Kecskemét Kft. első háromnegyed éves gazdasági teljesítménye az előző évihez hasonlóan alakult. Piaci jelenlétét tovább stabilizálta, ami elsősorban a folyamatos gyártástechnológiai fejlesztéseknek, valamint a termékpaletta megújításának köszönhető. A kecskeméti gyáregység megtartotta a Phoenix Mecano cégcsoporton belüli kiemelkedő pozícióját. A részletekről Dr. Nagy Zoltán ügyvezető igazgatóval beszélgettünk.

– Vállalatunk vezetősége három fontos tényezőt helyez előtérbe: a folyamatos fejlesztést, a humán erőforrás gazdálkodást, valamint a társadalommal szembeni felelősségvállalást. Ha fejlesztünk, növelni tudjuk hatékonyságunkat, ezáltal pedig versenyképesebb termékeket tudunk előállítani. Így kellő feltételeket teremtünk a munkabérek fejlesztéséhez, valamint a bennünket körülvevő környezet támogatásához.

– **Először beszéljünk a fejlesztésekről.**

Többször említette, hogy fejlesztés nélkül nincs fejlődés. Milyen jelentősebb fejlesztések valósultak meg az elmúlt években a vállalatnál?

– Úgy gondolom, talpon maradni és növekedni is azok a cégek képesek, amelyek időben felismerik, hogy a termelőtevékenység csak akkor tud erősödni, ha innováció, is párosul mellé. Ezt figyelembe véve 2012-ben létrehoztunk egy önálló kutatás-fejlesztési központot. Azóta is nap mint nap igazolva látjuk, hogy ez az egység milyen fontos szerepet játszik vállalatunk fenntartható fejlődésében.

A logisztikai központunk létrehozásának terve még a gazdasági válság idejére nyúlik vissza. Cégcsoportunk kidolgozott egy új stratégiát a költséghatékonyabb disztribúcióra. Nagyon örültünk, hogy Kecskemétet találták a legalkalmasabb helynek a központosított logisztikai raktár felépítésére. A logisztikai központ működtetése hatékonyságnövekedést és költségmegtakarítást eredményezett vállalatunk számára. Ez a tény pedig tovább erősíti kiemelt szerepünket a cégcsoporton belül.

– **Említette, hogy egy vállalat eredményességének fontos alapja az elkötelezett, elégedett munkavállaló.**



Dr. Nagy Zoltán ügyvezető igazgató
„Vállalatunk legértékesebb erőforrásának munkatársainkat tekintjük. Felelősséget vállalunk dolgozóink szociális biztonságának megtartásáért.”

– Én hiszek abban, hogy egy vállalat legértékesebb erőforrása maga a dolgozó. Éppen ezért nagyon fontosnak tartjuk munkatársaink megbecsülését mind anyagi, mind erkölcsi értelemben. Ennek érdekében versenyképes fizetést, jutalmat és béren kívüli juttatásokat biztosítunk számukra. Mindezek mellett évente jelentős összegeket fordítunk dolgozóink képzésére, továbbképzésére.

Vállalatunknál működik egy egyesület is, amely többféle szociális támogatást nyújt a tagoknak, kirándulásokat szervez, illetve hozzájárul a dolgozók szabadidős tevékenységéhez. Szeretném még kiemelni, hogy évente megszervezzük munkatársaink számára a karácsonyi vacsorát, valamint a több ezer fős családi napot, ahol dolgozóink és családtagjaik vesznek részt.

– **Egy vállalat társadalom irányába tanúsított felelősségvállalása elsősorban a menedzsment gondolkodásmódjától függ. Milyen hozzáállást tanúsítanak Önök?**

– Fontosnak tartjuk, hogy vállalatunk szerve része legyen Kecskemétnek, és felelősséget vállaljon a városért. A gazdasági válságban mi is megtapasztaltuk, hogy milyen az, amikor össze kell húzni a nadrágszíjat. Ezért is érezzük át, hogy az oktatási és kulturális intézményeknek, a tudományos, illetve képzőművészeti műhelyeknek időnként milyen nehézségekkel kell megbirkózniuk. Mi abban szeretnénk segíteni, hogy a helyi kulturális értékek sokak számára hozzáférhetővé váljanak.

– **Végezetül, Ön szerint mik az ismérvei egy jó vezetőnek?**

– Nagyon fontosnak tartom az emberi tisztességet, a munkatársakkal szembeni őszinteséget és korrektséget, hiszen kiváló eredményeket csak csapatmunkában lehet elérni.

A VÁLLALATRÓL

A Phoenix Mecano egy svájci központú, globálisan működő, vezető technológiai vállalatcsoport a gépipari, elektronikai és mechanikai szerkezetek, komponensek gyártása területén. Az 1000 főt foglalkoztató kecskeméti leányvállalata, a Phoenix Mecano Kecskemét Kft. a megyeszékhely második legnagyobb munkaadója, A gépipari és elektronikai termékeket, alkatrészeket – elektronikai műszerdobozok, frontfóliák, fóliabilentyűzetek, ágyemelő, irodai emelőoszlopok, lineáris mozgató egységek, egyenáramú motorok, műanyag alkatrészek – gyártó cég árbevétele éves szinten meghaladja a 40 milliárd forintot.



Mozgásban a kecskeméti ingatlanpiac

Városszerte nagy lendülettel folyik a lakásépítés





Kecskemét kivételes helyzetben van a vidéki városok között, amit elsősorban a Mercedes beruházásának, illetve az ahhoz kapcsolódó beszállítói szektor fokozatos erősödésének köszönhet. A CSOK lehetősége, az áfacsökkentés jelentős élénkülést hozott az ingatlanpiacon, amit fokozott a Modern Városok Program nagyszabású fejlesztéseinek bejelentése, és várhatóan újabb lökést ad neki a Mercedes új gyárának építése, amit júliusban jelentettek be. Az új gyártócsarnok 2500 főnek teremt új munkahelyet, ami ösztönzően hat az ingatlanpiaci helyzetre. Az aktuális helyzetről és a közeljövőre vonatkozó várakozásokról ingatlanszakembereket kérdeztünk, bemutatjuk a folyamatban lévő magán- és városi fejlesztéseket is.





Mi várható az ingatlanpiacon?

Kecskeméti ingatlanszakembereket kérdeztünk az aktuális helyzetről és a közeljövőre vonatkozó várakozásokról. Ingatlanpiaci körképünkben bemutatjuk a városszerinte látható vállalkozói és közcélú építkezéseket is.

Kerek Tamás, a Duna House irodavezetője:

– Az új építésű lakásokkal kapcsolatban annyi bizonyos, hogy sokkal nagyobb az igény rájuk, mint amekkorára jelenleg a kínálat a városban. Míg a fővárosban gomba módra szaporodnak az újépítésű társasházak, addig városunkban könnyű számba venni a közelmúltban kezdődött vagy a tervezett beruházásokat.

A már elindult társasház építések nagy része jövő év végig valósul meg, így hozzávetőlegesen 100-150 új lakással bővül az ingatlanpiac. Ennél azonban sokkal többre lenne igény. Ráadásul a CSOK miatt inkább nagyobb lakásokat alakítanak ki az épülő házakban, így ugyanis nagyobb nyereséget



könyvelhetnek el a cégek. A tapasztalatok azonban azt mutatják, hogy a legjelentősebb igény az egy, másfél szobás lakásokra mutatkozik.

A piaci változásoknak köszönhetően az elmúlt másfél évben jelentősen megnőtték a lakások árai Kecskeméten. A 8-10 milliós lakások most már 12-14 millióért kelnek el, így akinek van egy kis megtakarítása, az családi házba is költözhet lakásának árából.

Az új építésű lakások ára többnyire 400 ezer Ft/négyzetméternél kezdődik, bár jelenleg is van olyan cég, amely 350 ezer Ft/négyzetméterért kínál lakásokat. A felső határ 440 ezer Ft/négyzetméter. Budapesten ugyanilyen kategóriát 600-700 ezer Ft/négyzetméter áron kínálnak. A házak építésszekor – a műszaki paraméterek függvényében – körülbelül 200 ezer Ft/négyzetméter áron lehet számolni.

A külterületi tanyás ingatlanok továbbra is nehezen cserélnek gazdát, főképp a kifüggesztés szabályai miatt, ugyanis 10-11 hónap is lehet egy ilyen vásárlás átfutási

ideje, ráadásul nagyon nehezen vagy egyáltalán nem is lehet rá hitelt felvenni.

Balla Ákos, a budapesti Balla Ingatlaniroda vezetője:

– A Mercedes-gyár új üzeme-gységének építése illetve a Modern Városok Program keretében történő 100 milliárd forintos

fejlesztések révén az ingatlanbefektetést keresők számára országosan is kiemelt célponttá válhat Kecskemét. Az ingatlanok értékállóságát a város és gazdaságának fejlődése középtávon mindenképpen garantálja, ugyanakkor a bérleti piacon már rövid távon is komoly lehetőségek rejlenek a dinamikus bővülő keresletnek köszönhetően. Kecskeméten jelenleg az ingatlanárak még elmaradnak az átlagos budapesti árszinttől, azonban a bérleti díjak lassan felzárkóznak. Ez nem csak a befektetők fantáziáját mozgathatja meg, hanem Kec-



keményen belül a lakásváltásban gondolkodókat is cselekvésre készítheti. Különösen, ha újabb, nagyobb presztízsű ingatlanba költöznének. Utóbbi esetben azért, mert az ingatlanárak prognosztizálható emelkedése során az újjépítésű, jó fekvésű lakások drágulása nagyobb mértékű lehet, mint a használt ingatlanoké.

A városra jellemző kedvező adottságok és a várható további pozitív változások az újjépítésű projektek számának növekedését eredményezhetik. Ez önmagában nem rossz hír, azonban érdemes óvatosnak lenni. Nem érdemes bármilyen lakás megvásárlásával kockáztatniuk a pénzüket a befektetőknek vagy az új lakásra vágyóknak. A legértékállóbb befektetésnek a jó lokációban lévő, jelenleg is reális áron kínált, és hosszabb távon is forgalomképes ingatlanok számítanak. Az ezen körbe tartozó ingatlanok esetében jóval nagyobb mértékű áremelkedés valószínűsíthető, mint az átlagos kecskeméti ingatlanoknál.

Asztalos Zsolt, a HOUSE36 ügyvezető igazgatója:

– Irodánk főleg lakóingatlanokra specializálódott. Az olcsó négyzetméterárú lakásoktól, a csillagászati árakig minden típusú ingatlan lecsapódik nálunk. A városban történő változásokat figyeljük is, de inkább a részesévé válunk – immár 16 éve. Az elmúlt években jól megfigyelhető, hogy több különböző piaci folyamat hatására megugrott a kereslet az ingatlanok iránt. Mivel a lakás likvid termék, bármikor eladható – tehát befektetésnek (is) tökéletes. A helyi ingatlanpiaci változások egyik fő jellemzője továbbá, hogy a régebbi megbízások most érnek, értek be. Emellett gyakori jelenség lett, hogy a tulajdonosok inkább emelnek az árakon, mintsem csökkentenének. Egy ingatlan annyit ér, amennyit adnak érte. Ez teljesen normális piaci reakció. Ahogyan az is, hogy a munkahelyek növekedésével megugrik az ingatlanok iránti kereslet. Természetesen így újabb lakásokra van igény. Ami az ingatlanok négyzetméter árait illeti, a lakásokat egyszerűbb felmérni. Házak esetében torzulnak az árak, hiszen rengeteg tényezőt kell figyelembe venni.



TELEKHELYZET

Amikor 2016 elején bombaként robbant a CSOK híre, az építetők már az év első felében felvásárolták a számításba jöhető telkeket a városban. Így már nem sok maradt, ami kielégíthetné a magánszemélyek igényeit. Kivéve, ha a csillagászati árakat is meg tudják fizetni, ezekből még akad néhány a belvárosban is.

Így aztán, ha valaki most szeretne Kecskeméten telket vásárolni, akkor vagy lebontandó épülettel együtt vehet, ilyenkor persze a ház árát is ki kell fizetnie, és akkor számolnia kell a lebontás 1,5-2 millió forint plusz költségével is.

A Petőfivárosban jelenleg 30 milliót is el kérnek egy 5-600 négyzetméteres telekért, és a Vacsiközben is 20 millió forint felett lehet telket vásárolni. Az ingatlanszakértők szerint sokkal inkább megéri Kecskemét kertvárosi részeiben gondolkodnia azoknak, akik családi házat szeretnének építeni.

• Kadafalva és Ballószög a sláger jelenleg a külső városrészek között. Itt az új osztású részekben 4,9-5,7 millió forintért lehet hozzájutni egy 540-880 négyzetméteres közműves telekhez. Érdekes módon nem is a telek nagysága, inkább az előnyös vagy kevésbé kedvező fekvése határozza meg az árakat. Itt egyébként a kész házak árai sem emelkedtek túl magasra. Egy újabb építésű házat 26-40 millió forintért lehet megvásárolni Kadafalván, illetve Ballószögön.

• Helvécia áll a népszerűségi lista második helyén az ingatlanszakértők véleménye

szerint. Ezt egyrészt a Mercedes-gyárhoz való közelségének, másrészt jó közlekedési adottságainak köszönheti. Árai hasonlóak Ballószögéhez, 4-5 millióért már le is lehet telepedni ebben a városrészben.

• Katonatelep iránt az északi elkerülő út tavalyi átadása óta valamelyest újra megnövekedett az érdeklődés. Itt – például a Jegenye lakóparkban 5-6000 Ft/négyzetméter áron lehet telket vásárolni. 4-5 millióért pedig osztott telekhez is hozzá lehet jutni, ilyenkor két ingatlan szerepel egy helyrajzi szám alatt. Az újabb építésű házak ebben a külterületi városrészben is 20 millió forintnál kezdődnek. Tudni kell azonban, hogy ezeket az ingatlanokat a repülőtéri kifutó közelsége, illetve a forgalmas vasútvonal miatt később nehezebb értékesíteni.

• Hetényegyházán a korábbi években lementek az ingatlanárak a Kecskemétre való bejutás, illetve a hazajutás nehézségei miatt. A válság nagyon keményen érintette ezt a környéket, legalább 20-30 százalékkal visszaestek a hetényi ingatlanárak. Most azonban újra emelkedés kezdődött. Jelenleg a piacképes ingatlanok 18-22 millió forint között vannak, de nemrég a Duna House-nak köszönhetően elkelt egy új építésű ház 28 millió forintért. A telekárak mérettől függően 3-4 millió forintnál indulnak ebben a városrészben.

• Homokbányán is vannak olyan eladó telek, amelyek alkalmasak lennének társasházak építésére. Jó közlekedési helyzeténél fogva és az egyetemi fejlesztésnek köszönhetően valószínűleg egyre népszerűbb lesz ez a városrész is.



EMELKEDŐ ALBÉRLETI ÁRAK

A Mercedes-gyár építéskor sok német szakember költözött át ideiglenesen Kecskemétre, akik nem hosszú távra terveztek városunkban. Számukra épült a Mercedes-lakópark, nagyon sokan azonban családi házakat vettek ki. Ez óriási lökést adott az albérletpiacnak, ami egyet jelentett az árak megugrásával. Sok kecskeméti használta ki ezt a lehetőséget. Magas összegért kiadták jó állapotban lévő kertes házukat az ide települt német családok számára, ők pedig egy olcsóbb albérletbe költöztek. Ebben az időszakban havonta 300-500 ezer forintot is fizettek a német vezetők egy házért, így a tulajdonos a házra felvett hitelét is könnyen kifizethette az albérleti díjból. Ez persze csak a kezdeti időszakra volt igaz, miután szépen lassan magyarra cserélődtek a német kollégák, megszűnt ez a lehetőség. Az ide költöző magyar családok ugyanis maximum a feléért vették ki a kertes házakat. Ennek ellenére a Mercedes-gyár, az ide települt új munkaerő hatására 20-30

százalékkal megemelkedtek az albérleti árak, ami jelenleg is tartja magát.

A Duna House szakemberitől megtudtuk, jelenleg 40 ezer forint alatt már nem lehet Kecskeméten albérletet találni. Egy 50-55 négyzetméteres széchenyivárosi lakást 60-70 ezer forintért lehet kivenni havonta, egy új építésű, kétszobás lakás ára pedig 100-150 ezer forint. Ezekben az ingatlanokban még nem lakott senki, és általában autóbeálló is tartozik hozzájuk. A belvárosban – mondjuk a Bocskai utcában – 55 ezer forintnál indul egy újabb építésű egy-szobás, 33-35 négyzetméteres lakás havi bérleti díja, ugyanitt egy kétszobás lakást már 70-80 ezer forintért lehet kivenni havonta. A felső határ 150 ezer forint, amikor már elgondolkodnak a bérlők, hogy talán inkább egy családi házat vegyen ki hasonló áron. Ugyanis 2-300 ezer forintért már azt is kaphatnak a városban.

Az albérleti piac egyébként rendkívül hullámzó. Az ingatlanközvetítőknél

érezhető, mikor van például felvétel a Mercedesnél, és a tanévkezdés idején is megnövekszik az érdeklődés. A kínálat szerencsére folyamatos, arra eddig még nem volt példa Kecskeméten, hogy például a Duna House-nál ne tudtak volna segíteni albérlet kiközvetítésben. Ilyenkor persze fontos, hogy a bérlői igényeket összehangolják a tulajdonosi elvárásokkal, ami időnként nem egyszerű feladat.

Ha a fővároshoz hasonlítjuk a kecskeméti albérleti piacot, akkor nálunk rendkívül jó a helyzet. Budapesten egyrészt dupla áráért kínálják a lakásokat, házakat, másrészt olyan nagy a kereslet, hogy szinte a hirdetés megjelenése után néhány órával elkelnek az albérletek. A jó ajánlatokért valóságos harc indul, éppen ezért vannak olyan társasház építetők, akik ma már kizárólag kiadásban gondolkodnak.

Az ingatlan szakemberek elképzelhetőnek tartják, hogy a Mercedes újabb gyárépítése hasonló folyamatokat indít be, mint 7-8 évvel ezelőtt, erről azonban egyelőre még korai lenne jóslásokba bocsátkozni.

LAKÁSPIACI TRENDEK A HITELEZÉS TÜKRÉBEN

Fábián Gergely, az MNB igazgatója a lakáspiaci trendekről tartott előadást az 54. Közgazdász Vándorgyűlés lakáspiaci szekciójában. Kielemezte az aktuális helyzetet, és az ezzel járó kockázatokra is felhívta a figyelmet.

– 2014-től jelentős élénkülés figyelhető meg az ingatlanpiacon, ami megnyilvánul a lakásárak alakulásában is. Éves átlagban növekedett a piaci tranzakciók mértéke, ezzel párhuzamosan a hitelezések száma is. 2012/13 óta mintegy 46 százalékos volt a növekedés, de még így is messze járunk a 2008-as számoktól – mondta Fábián Gergely.

Az élénkülés ellenére a hitel összege jóval elmarad a szabályozási követelményektől; a törlesztő részek aránya a jövedelemhez képest 28 százalékot tesz ki átlagosan. A felvett hitelek arányában jelentősen nőtt a rögzített kamatozású hitelek száma, ez jelenleg több mint 50 százalékot képvisel a kimutatások szerint.

– Ennek ellenére 2017 első félévéig nem várunk túlzott hiteláramlást – szögezte le Fábián Gergely. – Éves szinten közel két százalékos növekedésre számítunk.

Az MNB igazgatója azt is kifejtette, hogy a lakásárak gyors növekedése egyelőre nem túlzott mértékű. A piaci súrlódásokat az okozza, hogy az ingatlan kínálatának alkalmazkodnia kell a kereslethez.

– A nagy kereslet elsősorban a használt lakáspiacba áramlott – emelte ki az igazgató. – Az új lakásra, épületre felvett hitelek aránya kimondottan alacsony. Ennek oka pedig abban keresendő, hogy az építkezések lassan követik az élénkülést. A megfelelő munkaerő hiánya korlátozza az építőipar beruházásainak növekedését. Ennek ellenére 2016 első felében már több kiadott építési engedély volt, mint tavaly egész évben.

Az aktuális ingatlanpiaci helyzetet a heterogenitás jellemzi: elsősorban Budapesten kiugró a növekedés, valamint a megyeközpontokban érezhető az élénkülés. Ez azonban nem csak hazánkra, a legtöbb nyugati országra is igaz.

Fábián Gergely annak veszélyére is felhívta a figyelmet előadásában, hogy az alacsony kamatú hitelek és az emelkedő lakásárak miatt rendkívül vonzó befektetés lett a lakóingatlanok vásárlása. Ez tovább növelheti a tőke ebbe a szegmensbe való áramlását, ugyanakkor magában hordozza a hitelezés fűtötte lakáspiac kockázatát.

Hogy kell-e aggodniuk a pénzügyi intézeteknek amiatt, hogy a hitelezés élénkülését helyes mederben tudják-e tartani? Fábián Gergely szerint az előtünk álló másfél év döntő lesz

ebből a szempontból, éppen ezért szorosan kell figyelni a jelenleg zajló folyamatokat.

– A kockázat csökkentése érdekében pedig a fix kamatozású hitelek elterjedése preferált, minél hosszabb időre rögzített kamattal – hangsúlyozta az MNB igazgatója.

A Magyar Nemzeti Bank egy olyan lakáspiaci jelentést készít, amelyben szerepelni fognak a lakásárindexek is régiókra lebontva. A jelentés tartalmazza majd a rövidtávú előrejelzéseket, illetve az egyensúlyi lakásárak becslését is.





Homokbánya: szellemvárosból zöld mintaprojekt?

A nyugati városrész fő fejlesztési potenciálját jelenti a homokbányai volt szovjet laktanya több mint 50 hektár területen található ingatlan-együttese. A városrész fejlesztése az ezredforduló után indult be. 2001-ben két kollégium épült itt a főiskola hallgatói számára, majd ezt egészítette ki a Tudósház 2011-es építése is. Az épület nem csak a hallgatókat, a lakosságot is szolgálja. A földszinti rekreációs tér, a wellnessrészleg és a bowling pálya mindenki számára nyitott.

Később az állami bérlakásépítési program keretei között a Széchenyi-terv első ütemében 120 lakást alakítottak ki itt, majd újabb 120 lakást adhattak át a Homokbányán.

2012-ben Kecskemét önkormányzatának tulajdonába került a volt laktanya 12 ingatlana. A város jelentősfejlesztéseket tervez ezen a mintegy tíz hektáros területen.

A Mercedes-Benz Manufacturing Hungary Kft. idén májusban 40 felújított összkomfortos bérlakást adott át dolgozóinak. A lakásokat a KIK-FOR Kft. újította fel, ugyanakkor öt évre értékesítette a bérlőkijelölési jogot a Mercedes számára.

A terület fejlesztése ezzel nem állt meg. Itt valósulna meg egy úgynevezett zöld város mintaprojekt, amelynek keretében egy nyolcezer embert befogadó új városrész jöhet létre. Az előzetes tervek szerint 730 lakás épülne itt, gondozott zöldfelületeket alakítanának ki, illetve az oktatás fejlesztéséhez kapcsolódó szolgáltató intézmények is helyet kapnának az új modern városrészben. Bölcsődét, iskolát és az autisták nappali ellátását szolgáló intézményt is tervez az önkormányzat a Homokbányán. A TOP -6.3.2-15 kódszámú „Zöld város kialakítása” című felhívásra be is nyújtotta a

város pályázatát zöld infrastruktúra hálózat rekonstrukciójára, zöldterületi közpark és kapcsolódó közterületek fejlesztésére.

A TOP-6.1.5-15 kódszámú „Homokbánya, Déli feltáró út I. ütemének megvalósítása” című projekt keretében az Írisz utca folytatásaként a Gábor Dénes utca kialakítását tervezi az önkormányzat. A közgyűlés a szeptember 22-ei ülésén döntött úgy, hogy kezdeményezze az MNV Zrt-nél a homokbányai utak ingyenes önkormányzati tulajdonba adását, így a terület egységesen az önkormányzat tulajdonába kerülne.

A program szerint ezáltal olyan fejlesztési területet alakíthatnának ki, ahol az oktatási, nevelési intézményfejlesztés, a foglalkoztatás elősegítése, valamint a lakásgazdálkodási feladatok ellátása mellett a helyi közösségi közlekedés is biztosított lenne. Ez is hozzájárulhatna ahhoz, hogy a jövőben a Homokbánya térsége „nyugati városkapuvá” tudjon fejlődni.

Magánkézben lévő ingatlan is van ezen a területen, de az Auchannak is van fejlesztésre váró területe a Homokbányán. Vannak eladó telkek is, amelyek társasházak építésére is alkalmasak lennének. Várhatóan az egyetemi campus építése is felpörgeti a fejlődést, így előreláthatóan látványos változások indulnak majd be a városnak ezen a részén. Tíz év múlva pedig valószínűleg rá sem lehet majd ismerni az egykori szovjet laktanyára.



Társasház 320 lakással az Erzsébet laktanya helyén



Még idén ősszel elkezdődik Kecskemét egyik legjelentősebb társasházi beruházása, amelynek köszönhetően 320 új építésű lakással bővíthet az ingatlanpiac. A Szilvási cégcsoport három ütemben valósítja meg nagyszabású, Erzsébet lakópark elnevezésű projektjét, a tervek szerint október végén már el is kezdődik az építkezés.

Jó hír a lokálpatrióta kecskemétieknek, hogy mindkét műemléki épület megmarad, sőt a beruházás keretében eredeti állapotukat is visszakapják. Ezeket is lakásként és irodaként hasznosítják majd. Műemlék-

tervező szakember segített abban, hogy ugyanolyan tetőzete, vakolata legyen az egykori laktanyának illetve a lovardának, mint ahogyan az 1902-ben átadták.

– Huszonöt éves cégünk mögött komoly bankok állnak, amely garanciát jelenthet a beruházás minőségére – hangsúlyozza Szilvási Máté, az Erzsébet lakópark értékesítési vezetője. – Húsz éve állt az egykori Erzsébet laktanya a cég tulajdonában, többféle fejlesztési terv felmerült már az évek során a hasznosítására. Darabokban is megvásárolták volna a területet, de mi szerettünk volna egy komplex fejlesztést megvalósítani, a műemléki értékek megőrzése mellett. Több

kedvező körülmény is közrejátszott abban, hogy most elkezdődhetett ez a beruházás. A város Nyugati kapu projectje, a campus építése is lökést adott hozzá, de kétségtelen, hogy a CSOK, illetve az építőipari áfacsökentés is motivált minket. Emellett szükség volt arra is, hogy elkészüljenek az elképzeléseinket maximálisan tükröző tervek.

Három ütemben valósul meg a nagyszabású beruházás. Az első ütemben két épület készül, amelyben összesen 89 lakás és irodák kapnak helyet. Október végén már el is kezdik az építkezést, a tervek szerint 2017 decemberében lesz az átadás.

A lakópark különlegessége, hogy három épülete cölöpökön áll, az alja szinte teljesen nyitott lesz. A tervező számára ugyanis elsődleges szempont volt, hogy a zárt terek helyett fiatalos, levegős milió szülessen a mintegy 22.900 négyzetméteres területen. Az épületek alatt játszótereket, a fiatalok számára kiülőket építenek, így a kisgyerekes családok számára is ideális lesz a lakópark. Megtudtuk, a lakások közel 40 százaléka alkalmas is arra, hogy felvegyék rá a CSOK-ot.

A négyszintes épületekben a legkisebb lakás 36, a legnagyobb 110 négyzetméteres lesz. Ez utóbbit a tetőtérben alakítják ki, és egy 40 négyzetméteres terasz is tartozik hozzá. A legtöbb lakás nagysága azonban 50-70 négyzetméter között mozog. De lesz a legfelső szinten olyan 40 négyzetméteres lakás, amelynek terasza eléri 20 négyzetméteres nagyságot. A kulcsrakész lakások ára mérettől függően már bruttó 374 ezer Ft/négyzetméter.

– Minden épület alatt lesz mélygarázs, de a szabadban is alakítunk ki parkolóhely-



ket – mondja Szilvási Máté. – Az első tömb alatt 2000 négyzetméteres garázs épül, 66 beállóval. A lakásokhoz a parkolót is meg kell vásárolni, ugyanis szeretnénk elkerülni, hogy a bevásárlóközpont várakozóhelyeit vegyék igénybe a lakók.

Minden épületnek négy liftje is lesz, így húsz lakáshoz tartozik majd egy-egy lift. A

lakók beleszólhatnak otthonuk belső kialakításába, több látványterv alapján dönthetnek, de – ha ezek nem felelnek meg – külön is kiválaszthatják a burkolatokat.

Az első ütem 2017-es átadása után nem várnak sokat a folytatással. – Három éven belül szeretnénk befejezni az egész lakóparkot – hangsúlyozza Szilvási Máté. –

Tisztában vagyunk azzal, hogy ez a bankon, a vásárlókon és a kivitelezőkön is múlik, de terveink szerint 2019 végére már a parkosítás is befejeződik majd.

Szilvási Mátétól megtudtuk, hogy már most jelentős az érdeklődés a lakásokra, szeptember 26-án kezdték el a konkrét értékesítést.

Energiatudatos lakóházépítés a belváros szívében

Kilenc lakásos, prémium kategóriás társasház épül a Csongrádi utcán a Generál Centrál Kft. beruházásában. Szeptember végén kapták meg az építési engedélyt, októberben várhatóan már megkezdődik az építkezés.

Tavasszal vásárolta meg a Csongrádi utca 8. szám alatti telket a nagy múltú építőipari cég.

– Ezzel az épülettel a prémium kategóriát kívánjuk megjeleníteni a kecskeméti társasház piacon – jelentette ki Ficsor Donát, a Generál Centrál főmérnöke.

– Mind külsejében, mind műszaki tartalmát tekintve a legmagasabb igényeknek megfelelő lakásokat alakítunk ki. Mivel ez Kecskemét frekvenciált pontja, hisz a belváros déli kapujaként tartják számon, hosszú időt vett igénybe a szakmai egyeztetés, de úgy gondoljuk, hogy a végeredmény mindenki számára ideális lett.

A 815 négyzetméternyi hasznos területen összesen kilenc lakást alakítanak ki, a legkisebb 63, a legnagyobb pedig 139 négyzetméteres lesz. Nagy hangsúlyt fektettek minden egyes lakás legkörültekintőbb alaprajzi kialakítására. Minden lakás alkalmas a CSOK igénybevételére.



Jelenleg az engedélyezés utolsó fázisában járnak, októberben kezdődik meg az építkezés. A tervek szerint 2017 második felében adják át az épületet, de már most jelentős az érdeklődés a lakásokra, amelyek kulcsrakész ára 445 ezer Ft/négyzetméter.

– Legfontosabb célunk az volt, hogy egy impozáns, a város arculatához illeszkedő

külső megjelenés mellett egy korszerű, rendkívül alacsony rezsi költségű házat építsünk. Éppen ezért megújuló energiákat kívánunk igénybe venni. Hőszivattyú gondoskodik a lakások fűtéséről és hűtéséről, automata szellőztetés, prémium fa nyílászárók, három rétegű üvegezés gondoskodik az itt élők maximális komfortérzetéről. Ennek köszönhetően energiatudatosság szempontjából ez az épület közel jár a passzív házakhoz.

Mindemellett fontos volt számunkra, hogy olyan ház épüljön a beruházásnak köszönhetően, amelynek van szellemisége, amelybe nem csak mi, de az érdeklődők is bele tudnak szeretni.

A Kristóf Építésziroda Kft. készítette el a terveket. A ház alatt kényelmes, kilenc beálló teremgarázs épül, ahol minden lakónak lesz saját zárható tárolója is. A kúria jellegű stílus mellett a hight tech is megjelenik az épületben, például a belső udvar üveggel borított függőfolyosóján. Azt hiszem, éppen ez teszi igazán izgalmassá ezt a házat.



Az év végéig befejezik az Arborétum Lakóparkot

Befejezéséhez közelít az Arborétum Lakópark projekt, amely a Malom cégcsoport beruházásában valósul meg. Jelenleg a lakópark harmadik, egyben befejező üteme épül, ami 60 új társasházi lakást jelent. Várhatóan 2016 decemberében adják át az új épületegyüttest.

– Lakásaink több mint 60 százaléka már vevőre talált, így várhatóan a jövő év elején zárul is az értékesítés – árulta el Nánási Imre értékesítési vezető. – Az átadást követően 180 család mondhatja majd otthonának a 2,7 hektáron elterülő Arborétum Lakóparkot.

A lakások legnagyobb vonzereje kiváló elhelyezkedésük. Alig pár percre a belvárostól, ugyanakkor a város legzöldebb kerületében, a Kecskeméti Arborétum valamint a vízmű domb között található. A természetet a komplexum szerves részét képezi. Emellett kiemelendő a biztonság: a lakópark területe kerítéssel teljesen körülhatárolt. Megközelítése sorompóval és kaputelefonnal ellátott beléptető rendszeren keresztül lehetséges.



A megépülő négy épületegyüttest egyedi alaprajzú, személyre szabott lakások jellemzik. A földszinti lakások kertkapcsolattal, a II. emeleti lakások panoráma terrasszal rendelkeznek. A parkok, az előkertek, a saját játszótér valamint az épületegyüttesek közé és a környező utcákba telepített fasorok teszik igazán élhetővé.

– Legtöbb lakásunk alkalmas a CSOK támogatás igénybevételére. Kiemelt vásárlóközönségünk a többgyermekes családok, ennek ellenére a CSOK-ot igénybe vevők aránya viszonylag alacsony – mondja Nánási Imre.

A lakások mérete 30 -85 m² között változik, mindegyik egyedi áras. Átlagban 350.000 Ft/m² áron lehet az Arborétum Lakóparkban lakást vásárolni.

Nánási Imre szerint az érdeklődés állandó és folyamatos a lakások iránt. Az áprilisban elinduló értékesítés óta több mint 300 érdeklődő fordult meg irodájukban. A bokrétaünnep alkalmával megtartott Nyílt Nap sikerére való tekintettel október 1-jén is megnyitották a lakópark kapuját a lehetséges vásárlók előtt, akik már kész lakásokat is megtekinthettek.

Jövőre adják át a 14 lakásos Bercsényi sarokházat

A Bercsényi utcán a Mizse-Bau Sarokház Kft. egy 14 lakásos társasházat épít. Jelenleg 50 százalékos készütségű az épület. Két szintet már felhúztak, elkészült a tetőtér és a tető is, hamarosan kezdik a cserepezési munkálatokat. Várhatóan 2017. március 31-én adják át a társasházat.



Mint megtudtuk, a beruházás iránt a kezdetektől fogva nagy volt az érdeklődés. Az 55-140 négyzetméteres lakások nagy része, legalább 80 százaléka már gazdára talált.

– Átlag fölötti igény szintű lesz a ház – jellemezte a beruházást Kisjuhász László, a cég egyik ügyvezetője. Már a parkolóházban is padlófűtés gondoskodik a lakók komfortérzetéről, de a szigetelés, a nyílászárók és a burkolatok is magas minőséget képviselnek. Kis belső kert is tartozik majd a házhoz, a lakások felének saját erkélye lesz.

A Mizse-Bau Sarokház Kft.-t kifejezetten ennek a projektnek a megvalósítására alapították. A városközponttól mindössze néhány percre található Bercsényi utcai telek tehermentes, mint megtudtuk, az építés önerőből és a későbbiek során a vevői befizetésekből lesz finanszírozva. Mivel a beruházó nem foglalkozott még építéssel, a Zsigó és Társa Kft.-t bízták meg a generál kivitelező munkával.

A lakások ára 410 ezer Ft/négyzetméter, már megkezdődtek a szerződés kötések is.

Két évtizede: minden évben új társasházat építenek

Húsz év alatt húsz társasház. Ez jellemzi a kecskeméti családi cég első két évtizedét. A tendencia folytatódik, az Építő Simon a harmadik évtizedre is le van fedve.

– Az első házat 1996-ban építettük, utána éveken keresztül folyamatos ütemben készültek el a lakások, egészen 2008-ig. A legjobb időszak 2004-től 2008-ig volt, amikor a devizahitelezés beindult. Nagy kínálat és nagy kereslet volt az olcsó hitelek miatt. Későbbi kiderült, hogy milyen hátulütői vannak, de akkor nem volt kontroll. A vevőink legnagyobb százalékát a családostok jelentették. Önerő a szocpol, a többi hitel – meséli Simon Bence, az Építő Simon Kft. projektmenedzsere.

Amikor a válság beütött, nem álltak meg, tovább folytatták a kivitelezéseket, a kezdeti lendülettel. Továbbra is megmaradt az évenkénti egy társasház. Ebben az időben a konkurencia nem épített, a kecskeméti piacon szinte csak ők kínáltak új építésű lakást.

– Annyi változást éreztünk meg, hogy az értékesítés üteme kissé lelassult, több olyan lakás volt, amit már kész állapotban kellett értékesítenünk, holott korábban, mire elkészült, mind el is kelt. Nyilván ebben az időszakban nagy önerőt kellett a cégnek beletenni a beruházásba – mondja Bence.

A válság után lassan indult be a hitelezés, az értékesítés sebessége lassan állt vissza a korábbi trendre, hogy mire elkészült, el is adták. Jó időszak volt a mikrohitel pályázat, amikor cégek számára nyílt lehetőség akár lakás vásárlására is. Ami a befektetőket a malmukra hajtotta, az egyrészt a csökkenő alapkamat, másrészt a pénzügyi vállalkozások csődjei. Jöttek azok a befektetők, akik nem akarták bankokban tartani



a pénzüket, a pénzügyi vállalkozásokban már nem hittek, és kerestek egy jó múltú, garanciákat vállaló céget. Ezt tetőzte az 5%-os építőipari áfa bevezetés, az új rendszerű CSOK támogatás, és a hozzá kapcsolódó kedvezményes hitel.

– Van egy változás, ami pozitívan érint bennünket. Most már építés alatt álló társasházaknál is le lehet szerződni a CSOK 10+10-re egy-egy hitelintézzettel.

Az Építő Simon Kft. húsz társasházat épített fel működése első két évtizedében, melyek közül a Nyíri úti 160 lakásos és a Bihar utcai 80 lakásos épület volt a legnagyobb, előre vetítve a következő időszak trendjét. A harmadik évtizedbe lépve sem lankadt a cég beruházási kedve. A Balaton utca 24-ben lévő 6300 négyzetméteres telekre megterveztek egy 130 lakásos társasházat. Az első ütem átadása 2015, a második ütem átadása 2016 nyarán megtörtént, jelenleg a harmadik ütem lakásainak építése és értékesítése folyik, a

2017-es átadás után, még abban az évben megkezdődik az utolsó ütem építése.

– A lakásainkat nagyon sok dolog teszi vonzóvá. Az épület huszonötös téglából épül, melyre plusz húsz centiméter vastag szigetelést teszünk, a lakásokba háromrétegű integrált műanyag nyílászárókat építünk be. Minden lakás egyedi fűtésű, saját kazánnal rendelkezik, az energiatakarékos épületben pedig, mely zárt, parkosított udvarban áll, mélygarázs, lift, udvari garázs is található – mondta Simon Bence.

Az Építő Simon Kft. hosszú távra tervez. 2018-ban átadják a Balaton utca 24 lakásait, és vele szemben megkezdik az építést a Balaton utca 19-ben. Megvásárolták ugyan is a Nyíri úttól a Honvédkórházig tartó 7200 négyzetméteres telket (volt Kőjál, ÁNTSZ), ahová a tervek szerint 150 lakást építenek. Persze itt nem állnak meg. Érvényes építési engedélyük van a Mátyási utca 7. számra, ahol 30 lakás készül majd, valamint a Nyíl utca–Hoffmann J. u sarkára terveznek egy 15 lakásos társasházat.





„Költözzön biztonságban!”

Gellénné László Andrea, OTP Bank, békéscsabai fiók

Igényelje 10 évig fix kamatozású lakáshitelünket!

Érdeklődjön kedvezményprogramunkról és hűségszolgáltatásunkról az OTP Bank fiókjaiban!

THM: 5,4% - 8,2%¹

Részletes feltételek:

www.otpbank.hu • 06 1 299 2999 • 06 1 366 6037

A tájékoztatás nem teljes körű, nem minősül ajánlattételnek, a részletes feltételekért látogasson el bármelyik bankfiókunkba, illetve tájékozódjon a honlapon közzétett vonatkozó Üzletszabályzatokból és Hirdetményekből! A Bank a hitelbírálat jogát fenntartja. Az OTP Jelzálogbank Zrt. által folyósított kölcsön esetében közvetítőként az OTP Bank Nyrt. jár el. Az ingatlanhitel igénybevételéhez lakásbiztosítási szerződés megkötése vagy megléte szükséges.

¹A THM a 2016. szeptember 4-én érvényes kondíciók alapján került meghatározásra az aktuális feltételek és a hatályos jogszabályok figyelembevételével, a feltételek változása esetén mértéke módosulhat.

A THM mutató értéke nem tükrözi a kölcsön kamatkockázatát. A THM mutató értéke 5 millió Ft kölcsönösszegre 20 éves futamidő mellett került meghatározásra. A THM mértéke nem tartalmazza a lakásbiztosítás díját, mivel az nem ismert.



Romkocsmá nyílhat a beteg lovak istállójában

Az egykori Rudolf laktanya területének már mintegy 80 százalékára konkrét elképzelése van a városnak, sőt benyújtották a TOP-os pályázatokat is a tervek megvalósítására.

Egyrészt ide költözne a Modern Városok Programja keretében a Kada Elek Közgazdasági Szakközépiskola, amely egy nagy épületcsoportot kapna. A másik oldalon található a nagy istálló és a lovarda épülete, amelyre turisztikai fejlesztés címen adott be a város pályázatát.

A közterület fejlesztésére, parkosításra, úthálózat, közművesítés rendezésére is külön pályázatot nyújtottak be a TOP keretén belül. Emellett a családvédelmi központot is ide kívánja költöztetni a város. Egy teljesen új épületet kapna a jelenleg a Fecske utcán, két túlszűfolt ingatlanban működő intézmény. Így a gondozott, szép környezetben sportolási és kikapcsolódási lehetőségeket is igénybe vehetnek majd a hátrányos helyzetű családok – emelte ki a polgármester a sajtóbeszélgetésen.

Így már csak négy istállónak és a beteg lovak istállójának nem találtak funkciót, de bíznak benne, hogy a vállalkozói szférát is sikerül megmozgatniuk. Ennek érdekében írtak ki pályázatokat a bérbeadására. A szeptember 22-ei testületi ülés



döntött arról, hogy bérbe adják az Izsáki út 3. szám alatti ingatlant, amelynek 282 m²-es épülete a beteg lovak istállója volt.

Az istálló nem csak vendéglátóhelyként, hanem egyéb szabadidős, kulturális létesítményként is hasznosítható. Ha vételi szándék van rá, akár értékesítheti is a város. Az előterjesztés szerint 2016. december 1-jétől 2031. november 30-ig tartó határozott idejű bérléssel kívánja

hasznosítani a város az ingatlant. A bérlő érték növelő beruházásának 50 százalékát beszámítanák a bérlési díjba, amennyiben elfogadják a képviselők a határozati javaslatot.

A Rudolf laktanyában kialakított romkocsmát jól illeszkedne abba az elképzelésbe is, amely szerint a belváros helyett az egyetemi város közelében alakítsák ki Kecskemét új szórakozó negyedét.



Újabb dimenzióba léphet a CSOK

Novák Katalin előadása a közgazdász vándorgyűlésen

Eddig 25 ezer család összesen 49 Mrd Ft-os összegben vette fel a CSOK-ot – derült ki Novák Katalin, az EMMI család-, ifjúsági- és nemzetközi ügyekért felelős államtitkárnak az 54. Közgazdász Vándorgyűlésen tartott előadásából.

A lakáspiaci szekcióban kapott helyet az előadás, amely azt járta körül, miért jött létre és milyen eredményeket hozott az otthoneremtési program.

Novák Katalin tájékoztatójában kiemelte, a lakáspiaci szektor a gazdaságélénkítés egyik fontos eszköze, hiszen a gazdaság minden területéhez szervesen kapcsolódik, és meghatározza a fejlődés rövid és hosszú távú kilátásait is.

Mindemellett az új lakások építésének legfőbb indoka, hogy kielégítse a megnövekedett igényeket és tovább élénkítse az ingatlanpiacot. Novák Katalin rámutatott arra, hogy már most jelentős élénkülés tapasztalható. A Központi Statisztikai Hivatal adatai alapján 2015-höz képest 80 százalékkal több építési engedélyt adtak ki, illetve jelezték építési szándékukat az idei évben.

2015-ös helyzetkép

A 2015-ös helyzetkép szerint a nagycsaládok mintegy 38 százaléka él túlszűfolt lakásban, a gyermekes házaspároknak



pedig több mint egy harmada rendelkezett lakáshitellel. Az összes háztartás 12 százalékának (mintegy 480 ezer háztartásnak) van lakáscélú megtakarítása.

A szülőktől való elköltözők átlagos életkora kitolódott. 25 helyett ma már 27,4 éves korukban költöznek el átlagosan a „mama hotelből” a fiatalok. Novák Katalin hangsúlyozta, hogy a lakáspiaci hierarchiában

a felfelé mobilitás magától értetődően a legnagyobb arányban a gyermekes családokra jellemző, mintegy 70 százalékot tesz ki az arányuk. A háztartások 17 százaléka szeretne lakást váltani. A költözést tervezők legnagyobb csoportja: az önállósdásra vágyó fiatalok.

– Ha a tulajdonosok és a lakásbérlet arányát vizsgáljuk, egyértelműen látszik, hogy

Könnyítések a CSOK-ban 2016 szeptemberétől

- A 12. hetes magzat is gyermeknek számít.
- A gyám is lehet igénylő.
- A gyermek életkori határa 25 évre tolódik.
- A szolgálati lakáshoz kötötteknek nincs bentlakási kötelezettsége.
- A beforgatási kötelezettség használt lakás bővítésénél kedvezőbb.
- A „menet közben” értékesített ingatlanokra is igényelhető.
- Az építőközösségek is igényelhetnek.
- Az osztatlan közös tulajdonú telkek után is igényelhetnek.
- 2016. január 1. és december 31. között benyújtott igénylések esetében a kérelem benyújtásakor már megfizetett számlákat is el lehet számolni. (2017. január 1-től csak az ezt követő munkavégzését)
- Az egyenes ági rokonnak, házastársnak vagy élettársnak is lehet tulajdonjoga a CSOK ingatlanon.
- Novák Katalin azzal zárta előadását, hogy remélhetőleg, minél több család él majd a CSOK lehetőségével a jövőben. Így a gazdaságélénkítés az építőiparon keresztül pozitív változásokat hozhat az ország demográfiai mutatóiban is.

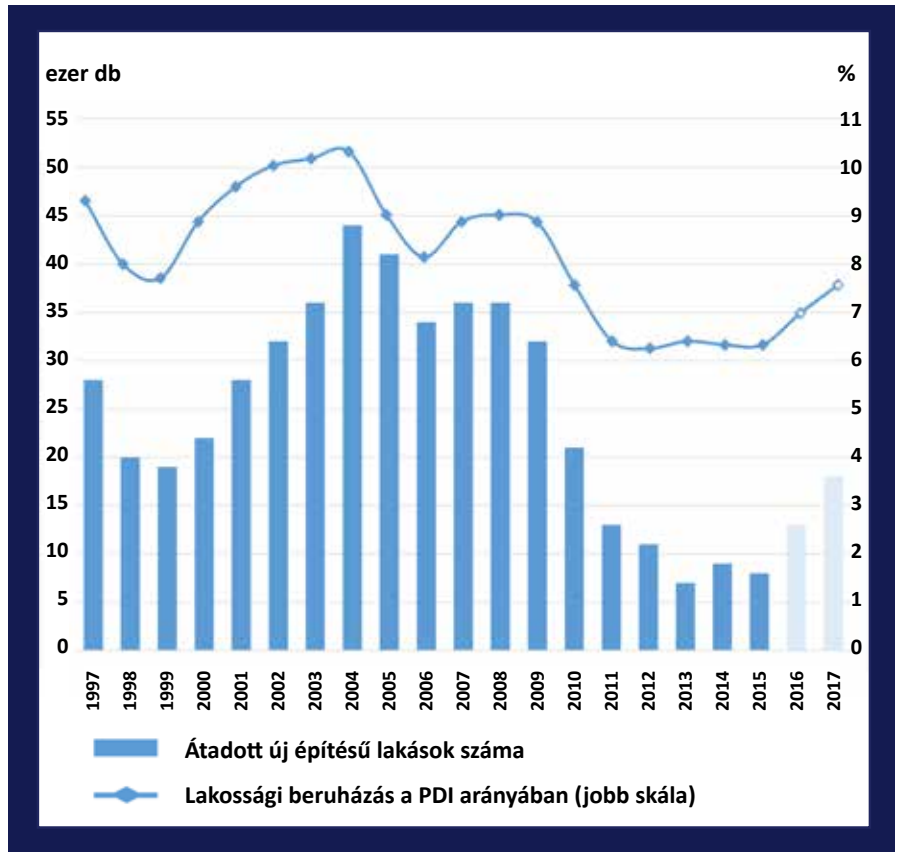
Magyarországon az emberek szeretnek saját tulajdonú otthonban élni, ez az unió összehasonlításban is látszik – hangsúlyozta Novák Katalin. – Mondhattuk volna azt is, hogy ezen változtatni kell, de inkább arra törekszünk, hogy minél több családot segítsünk saját otthonhoz jutni.

Demográfiai célkitűzések

Az otthonteremtési program másik fontos indoka hazánk jelenlegi demográfiai helyzete. A 35 éve csökkenő populációtól azonban nem könnyű elvárni a növekvő születésszámot. A KSH-NKI becslés szerint 2060-ra az alacsony termékenységi mutatóval számolva 6.700 ezer fő lesz Magyarország népessége. Ha a legmagasabb népességi mutatóval számolják, akkor is csak 8700 ezer főre számíthatunk, amennyiben nem változnak a demográfiai mutatók.

– Ennek ellenére van minek örülnünk – emelte ki Novák Katalin. – Míg 2002 és 2010 között folyamatosan csökkent a házasságkötések száma, addig 2015-ben 30 százalékkal növekedett ez a szám. Emellett négy év alatt 15 százalékkal növekedett a termékenységi arányszám az országban 2012 és 2015 között. Ez is azt mutatja, hogy megnőtt a gyerekvállalási kedv Magyarországon, ami szorosan összefügg a lakáshelyzettel is.

A KSH adatai szerint a 2005 és 2015 között lakást változtató háztartások költözési indokai között az első helyen (20,5 %) szerepel a házasság, élettársi kapcsolat létesítése, az önállóvá válás pedig 13,1 százalékot tesz ki.



Családi Otthonteremtési Kedvezmény

Erre a helyzetre reagálva született meg a Családi Otthonteremtési Kedvezmény, ismertebb nevén a CSOK, amely 2016. január 1-jén jelent meg, hogy segítsen leküzdeni az otthonteremtés akadályait a gyermekvál-

alás előtt álló családok számára. Az volt a cél, hogy a kedvezőtlen lakáskörülmények ne gátolják a második, harmadik, esetleg negyedik gyermek megszületését.

Az államtitkár kifejtette, hogy a CSOK megjelenése összkormányzati akció, és hosszas egyeztetés előzte meg. Az Otthonteremtési Program első lépése az áfa csökkentése volt, de elemei közé tartozik a NOK, azaz a lakáselőtakarékosági rendszer kialakítása, az építési eljárás egyszerűsítése, valamint a kamattámogatott hitel bevezetése is. Ha pedig távolabb tekintünk, már a devizahitelek kivezetése is az otthonok megtartását szolgálta.

Novák Katalin rámutatott arra, milyen változásokat hozott a CSOK az egykori szocpolhoz képest. Míg a LÉT-et vagyis a lakástámogatási kedvezményt 2012 januárja és 2015 júniusa között 2200 család vette fel összesen 3,1 MRD Ft értékben, addig a CSOK-ot 2015 júliusától ez idáig tizenegyszer több, azaz 25 ezer család vette fel, összesen 49 Mrd Ft-os (16-szor több) értékben.

Szeptember közepén jelent meg a Magyar Közlönyben a legújabb módosítása annak érdekében, hogy minél többen részesülhessenek ebben a támogatásban.

Pásztor Andrea

A CSOK EREDMÉNYEI

2015. II. félév

10 500 igénylés, 11 milliárd forint értékben

14 000 igénylés

2016. január – július

38 milliárd forint értékben

3.5 X TÖBB
igénylés új lakásokra

11 X TÖBB
3 vagy több gyermeket
vállaló család

Minden harmadik
esetben előre vállal
gyermek után

Akiknek élete az ingatlan



Asztalos Zsolt

Fenyvesi Attila

Amikor az ember elolvassa a szlogent, hajlamos azt gondolni, megint egy marketinges túlzás. Aztán a Vágó utcán megpillantja a kecskeméti Ingatlanhálózat legújabb, 21. századi irodáját, és már érzi, hogy nem jól gondolta, amikor belép a hatalmas, világos és kiválóan felszerelt helyiségbe, biztos benne: ezeknek tényleg életük az ingatlan! A HOUSE36 Ingatlanhálózat vezetőivel beszélgettünk arról, mitől lesz elégedett az eladó, hogyan lesz elégedett eladóból vásárló.

ÉRTÉKESÍTŐK

Vajon lenne-e kínálat, ha nem lenne, aki megkeresi a megfelelő ingatlanokat, és mi értelme lenne a hatalmas kínálatnak, ha nem lenne, aki megtalálja a vásárlókat?

– Nagyon büszkék vagyunk arra, hogy akik ide jönnek hozzánk dolgozni, azok túlnyomó többsége itt is marad. Hosszútávon terveznek, itt képzelik el a jövőjüket így sokkal kisebb a lemorzsolódás, mint másutt. Ezt bizonyítja, hogy vannak olyan kollégáink, akik nyolc-tíz évnél is régebb óta dolgoznak nálunk.

– Hogyan vezetik be az új kollégákat a munkába?

– A legtöbb ingatlanos céggel ellentétben mi nem kérünk pénzt azért, hogy megkapják a megfelelő szintű oktatást, hanem mi fektetünk a leendő kollégákba. Kifizetjük számukra a képzést, segítünk nekik az első időszakban. Számos, jelentős mértékű fix hozzájárulást biztosítunk. Azt tapasztaljuk, hogy nagyon sok értékes embert fel tudunk így venni, és be is tudjuk őket integrálni.

– Mi a beintegrálási folyamat?

– Ez már a kiválasztásnál elkezdődik. Ez négy körből áll, melynek végén kiderül, mi az, ami már készen van a jelentkezőben, és mi az, amit fejleszteni kell. A negyedik kör egy House Business Akadémia, egy egyhetes kecskeméti oktatás. Színvonalas, rendkívül pragmatikus képzés, ahol jogászok, sales-esek, okleveles építészmérnökök, fotós, és további ingatlanos területen tapasztalt szakemberek tartanak gyakorlatias előadásokat. Aki mind a négy körön átmegy, az

már valószínűleg nálunk fog dolgozni. Lesz kintartása, ambíciója, és hite abban, hogy itt elkezdheti saját sikertörténetét.

– Mi a következő lépés?

– Van szakmai koordinátorunk, aki azt a fajta tapasztalatot átadja, ami szükséges ahhoz, hogy az új kolléga egyre jobb értékesítővé váljon. Valakinél ez rövidebb, van, akinél hosszabb ez a folyamat, de az a tapasztalatunk, hogy legrosszabb esetben is három hónap alatt pénzre tudják váltani a megszerzett alapismereteket.

– Mi az alap, amit minden értékesítőnek tudni kell?

– Hogy ez pszichológia. Van egy folyamat az emberben, amikor elindul egy vásárlási szándék. Belülről jön, olyan, mint a párválasztás. Lehet, hogy furcsán hangzik, de tízből kilenc esetben érzelmi alapon hoznak döntést az ügyfelek. Van olyan, hogy azért veszi meg, mert benne van az a medence, amire gyerekkora óta vágyott. Nagyon fontosnak tartjuk, hogy az értékesítőink ne legyenek erőszakosak, rámenősek, hanem figyeljék ezt a folyamatot. És azt tegyék az érdeklődő elé, amire neki valóban szüksége van.

VÁSÁRLÓK

Aki elad, az esetek többségében vásárlóvá is válik. Ha az első pont jól működik, a másodikonál nem kérdés, kit választ az ügyfél.

– Engem, mint leendő vásárlót, rettenetesen zavar, amikor egy-egy ingatlan képein bevetetlen ágyak, mosatlannal teli konyhapultok és szennnyessel megpakolt

fürdőszobákat látok. Önök hogyan oldják ezt meg?

– Ingatlant jól fotózni nem könnyű feladat, mert nem csak az eszközön múlnak a jó képek, hanem a „fotós szemén” is. Természetesen rendelkezünk professzionális fotókészítésre alkalmas eszközökkel, de ez önmagában kevés. A megfelelő látásmódot oktatjuk. Nézze csak meg a www.h36.hu oldalt! Ott, a már említett képzési rendszerünknek köszönhetően, minőségi képeket és leírásokat talál. Nem szabad viszont elfelejteni, hogy az emberek életvitelszerűen használják lakóingatlanaikat sok esetben nem áll készen az ingatlan a fotózásra, ez nyilván a fotós dolgát nehezíti. A megbízóinkkal szoros együttműködés szükséges, hogy a legjobb eredményt érjük el.

– Ezek szerint önök valamilyen szinten az eladót is „irányítják”?

– Ezt úgy mondanám, elsősorban a bizalmukat szeretnénk elnyerni. Amikor ez a fajta bizalom megvan, akkor már meg lehet úgy szólítani, hogy tudja: van egy közös nevező. Mégpedig az, hogy ő is, mi is szeretnénk eladni az ingatlant. Ennek a célnak az érdekében pedig meg tudjuk kérni, hogy működjünk együtt. Inkább egy együttműködésre hívjuk meg ügyfeleinket, az egész értékesítési folyamat során biztonságban van az eladó és a vevő, ezt érzik is.

– Mivel nyerik el az ügyfelek bizalmát?

– Egyszerű. Azzal, hogy amit megígérünk, azt minden körülmények között be is tartjuk. Ez a legfontosabb. Vállaljuk, hogy azon az áron, amit mi meghatározunk egy bizonyos ingatlanról, az ő együttműködésével egy meghatározott időn belül eladjuk az ő ingatlanát.

INGATLANOK

Az értékesítési folyamat felgyorsítható: mire az ingatlan bekerül a rendszerbe, nyolc-tíz potenciális vásárló már rendelkezésre áll.

– Mennyi eladó ingatlan szerepel a kínálatban?

– Jelenleg több mint 1000 kecskeméti lakóingatlan és ipari ingatlan, valamint közel 3500 minősített aktív kereső ügyfelünk van, akik hitelszűrésen is részt vesznek. Így amikor egy ingatlanhoz elvisszük őket, meggyőződünk róla mi is, és Ők is, hogy az ingatlant meg is tudják vásárolni.

– Ezért van ránk szükség a piacon, valamint a biztonságos, ellenőrizhető folyamatra. Gondoljunk csak bele, a legtöbb ember élete munkája az eladni kívánt ingatlan, véleményünk szerint felelőtlenség a mai világban ezt szakember nélkül egyedül „hirdetgetni”, bárkit beengedni az otthonukba. A legegyszerűbb dolgokhoz is szakembert hívunk, az autónkat sem otthon bütyköljük már, mint a 80-as években, hanem szervizbe visszük. Akkor a legnagyobb családi vagyon értékesítéséhez ne alkalmazzunk tapasztalt szakembert? Egy kollégánónk fogalmazta meg kicsit viccesen a mi helyzetünket: „Ha az ember kenyeret akar, a pékhez megy. Ha pedig ingatlant, hozzánk.”

– Adott az ingatlan eladó, és az ingatlant kereső ügyfél. Önök a kapocs?

– Igen, mondhatjuk így is. A rendszereink gyorsak és hatékonyak. Az egyedi fejlesztésű ügyviteli rendszerünk gyakorlatilag összepárosítja a vásárló igényeit figyelembe véve a megfelelő ingatlanokkal. Értékesítőink munkáját ez nagymértékben segíti.

Ugyan ez a módszer az eladással is. Az értékesítés nehezen mérhető folyamata inkább a kapcsolatrendszerünkben, valamint abban áll, hogy nálunk az üzletek mégis összejönnek. Ez egy összetett folyamat, nem csak marketingről és hirdetésről szól, hanem az emberekről, ügyfelekről.

– Hány helyen várják az ügyfeleket?

– Jelenleg 3 fiókirodával vagyunk jelen Kecskeméten összesen több mint 300 négyzetméteren. Ezzel a legnagyobb egy kézben lévő ingatlaniroda vagyunk a városban. 2001 óta a Kőhid utcán, továbbá a belvárosban forgalmas helyen, az Alföld Áruház külső üzletsorán, és 2016. júliusban nyitottuk meg a legújabb, minden igényt kielégítően felszerelt irodánkat a Vágó utcában. Az új irodánkat a belvárosban szerettünk volna, és nagyon jó volt, hogy a Kőhid utcai bázisunk közvetlen közelében találtunk egy 145 négyzetméteres irodát, ahol az ügyfeleinknek és az új kollégáknak tudunk kényelmesen helyet biztosítani.

– Megéri?

– Abszolút megéri, mert már nem fértünk el. Azt tapasztaljuk, hogy ez a fajta növekedés és beruházás szükséges ahhoz, hogy az új kollégáknak megadjuk azt, hogy egy igényes, modern helyen tudnak dolgozni. A fejlesztésnek köszönhetően hatékonyabban és gyorsabban tudnak érvényesülni a szakmában. Mindig fogékonyak vagyunk az újra. Képesek vagyunk tanulni, és folyamatosan megújulni. Ezért hoztuk létre a Vágó utcai irodát, hogy mindennek



HOUSE36 Ingatlanhálózat

6000 Kecskemét, Kőhid. u. 8.

6000 Kecskemét, Deák Ferenc tér 6. (Alföld Áruház)

6000 Kecskemét, Vágó utca 4.

www.h36.hu

meglegyen a melegágya. Az üzletben egy dolog állandó, az a változás.

FEJLESZTÉS

Folyamatos a fejlesztés, a cél a kecskeméti bázis tőkéltesítése, majd a nyitás Budapest, Nyugat-Magyarország felé.

– A jövő, tervek?

– Az ország nagyvárosaiban, jelentős ingatlanpiaci régióiban tervezünk irodanyitásokat, cél az adott területen a domináns pozíció elérése. Tervben van további saját irodák, valamint franchise rendszerű ingatlanhálózat kiépítése. Fontos, hogy franchise partnernek nem befektetőket keresünk, hanem megfelelő tulajdonost/vezetőt. Itt akár olyan jelentkezőket is várunk, akik jelenleg is valamelyik hálózat tagjai, vagy rabjai és váltani szeretnének. Nekünk ebben is komoly tapasztalatunk van, hiszen ezt mi is megéltük. Mert ugye: életünk az ingatlan!

Az új Vágó utcai központ





Értéket teremtő beruházások

Az elsők között kapta meg az építési engedélyt Kecskeméten az idei társasház építési hullámban a Csongrádi utcai kilenclakásos társasház, amely a Generál Centrál Kft. beruházásában valósul meg. A cég két tulajdonos ügyvezetőjével – Utsi Péterrel és Szemerédi Tiborral – valamint Ficsor Donát főmérnökkel az előzményekről és az épület „specialitásáról” beszélgettünk.

– 2003-ban alapítottuk a céget, amely a kezdeti időszakban szakipari munkákkal foglalkozott – kezdi a beszélgetést Utsi Péter. – Nagyon gyorsan váltottunk a generál kivitelezésre, amely jelenleg is a fő profilunkat jelenti. Elsősorban közbeszerzésekben, önkormányzati, állami megren-

delésekre dolgozunk. Általános feladataink közé tartozik az iskolák, óvodák, bölcsődék, művelődési házak, piaccsarnok, szociális és egészségügyi létesítmények felújítása, építése, bővítése. Az utóbbi években számos műemléki épületen is dolgoztunk, legfőképpen a fővárosban.

– Milyen referencia munkák alapján ismerhetik a Generál Centrált országosan és Kecskeméten?

– Nagyszabású munka volt a cég életében Budapesten, a hetedik kerületben az Állatorvostudományi Egyetem bővítése és felújítása, amit néhány évvel ezelőtt fejeztünk be – veszi át a szót Szemerédi Tibor. – Az Országos Mentő Szolgálatnak több szerződés keretén belül tizenegy mentőállomását építettük, illetve újítottuk fel vagy bővítettük Kecskemét száz kilométeres körzetében. Emellett referencia munkáink között szerepel többek között vadászkastély és tanuszoda is, de a parképítés területén is komoly gyakorlattal rendelkezünk.

A Bács-Kiskun megyei önkormányzat tanácstermét tíz éve újítottuk fel. Cégünk végzte a Juhar utcai iskola belső rekonstrukcióját és a sportpálya felújítását, komplex kültéri gyermekjáték telepítésével együtt. A kecskeméti piaccsarnok teljes belső felújítása, valamint az Orvos- és Gyógyszer-történelmi Múzeum homlokzati felújítása is a mi munkánk volt.

– Milyen szakmai csapat áll ezek mögött a nagyszabású munkák mögött?

– Kecskeméti irodánkban egy tizenegy fős csapat irányítja, készíti elő ezeket a munkákat. Kiváló szakemberek: mérnökök, előkészítők, építésvezetők, pénzügyesek, projectfelelősök alkotják ezt az összeszokott, fiatalos és rugalmas csapatot. 2009 óta saját telephelyünkön dolgozunk ezzel a



csapattal, ilyen profi szakmai háttér nélkül elképzelhetetlen lenne országshoz a legmagasabb színvonalon teljesíteni megbízásainkat.

– Miért döntöttek úgy, hogy társasház-építéssel bővítik a cég profilját?

– Az elmúlt tizenhárom évben kellő tapasztalatra tettünk szert, így felnőtünk ahhoz, hogy beruházókká váljunk – mondja Utasi Péter. – Ezért is határoztuk el, hogy bővítjük a klasszikus generál kivitelezésen alapuló profilunkat. Hisszük, hogy Kecskemét igényt támasztott erre, és eddigi tapasztalataink igazolják is ezt.

– A kezdetektől fogva nagy hangsúlyt fektetett a cég a környezetvédelemre.

– Valóban fontos szempont számunkra,

választottuk ki, hogy a passzív szolár nyereség a lehető legnagyobb legyen. Ezt az épületet teljesen körbesüti majd a nap, mindezeknek köszönhetően a lehető legalacsonyabb lesz a lakások rezsiköltsége.

– Kis kutató munkát végeztünk, így kiderült, hogy a belvárosban nagyobb méretű lakás alig kapható – mondja Utasi Péter. – Az volt a célunk, hogy Kecskemét központjában normális életteret



biztosító otthonokat teremtünk, amelyek prémium igényeket elégítenek ki. Már most nagy az érdeklődés a beruházás iránt, ezért beigazolódott, hogy valóban nagy szükség van ilyen lakásokra az ingatlanpiacon. Ebben az épületben a közösségi terek is nagy méretűek, elegánsak, élhetőek, de az épület műszaki felszereltsége is a legmagasabb színvonalú. Bízunk abban, hogy egy igazi jó lakóközösség alakul ki a házban. Mi mindent megtettünk ennek érdekében.

– Nem csak energiahatékonysági szempontból lesz különleges ez az épület. Megjelenésében és műszaki tartalmát nézve is egyedi lesz Kecskeméten – fűzi hozzá Ficsor Donát. – Fontos célunk volt ugyanis, hogy a belváros közelmúltban befejezett rekonstrukciójához illeszkedve tovább gazdagítsuk ezt a képet. Ezzel a beruházással értéket kívánunk teremteni, amely hozzájárulhat ahhoz, hogy még szebb, még színesebb legyen ez a város.

hogyan a jövő nemzedékei számára építsünk. Az elsők között vezettük be az ISO 9001-es minőségbiztosítási rendszert, de rendelkezünk az ISO 18.001-es munka-és egészségvédelmi, illetve a 14.001-es környezetvédelmi tanúsítvánnyal is – hangsúlyozza Szemerédi Tibor. – A környezettudatosság számunkra nem csak üres jelszó, beruházásainkkal tenni is szeretnénk az élhető jövőért, a fenntartható fejlődésért. Ezért is építjük meg Kecskeméten a jövő házat. Ebbe az épületbe rendhagyó módon nem is vezetjük be a gázt, ami ismereteink szerint egyedülálló Kecskeméten. Ez a ház ugyanis teljes egészében a megújuló energiákra épül. Hőszivattyús rendszert alakítunk ki, vagyis a levegő energiátartalmát fogjuk hasznosítani a házban. Már a telket is úgy



További információért látogasson el a www.generalcentral.hu oldalra!

Magyarország a Selyemúton

Matolcsy György előadása a közgazdász vándorgyűlésen

Magyarország, elkerülve a múlt évtizedben még hozzánk hasonlóan alakuló, majd ismert végű görög utat, napjainkra már a következő 100 milliárd eurós GDP-t keresi. Ennek forrását Matolcsy György az egyre bővülő kelet-ázsiai, főként kínai gazdasági kapcsolatokban látja, amit szimbolikusan úgy emleget: „szeretnénk eljutni a Selyemútra”. A jegybankelnök a közgazdász vándorgyűlés nyitóelőadójaként járt Kecskeméten.

Egyező keleti és nyugati érdekek

„Egy övezet, egy út” – így hívják Kína egyik legfontosabb gazdaságpolitikai stratégiáját. Lényegében a keleti nagyhatalom egy olyan – egyébként a középkorban már működött, Selyemútként ismert – szárazföldi és vízi útvonalhálózat kialakításán fáradozik, melynek segítségével összeköttetésben állhat mind az európai, mint az ázsiai és közel-keleti országokkal.

Tervük nagyon egybeesik az európai, köztük a magyar érdekekkel is: – Minden tervünket három nagy világgazdasági központra figyelve kell elkészítenünk – mondta a Hírös Agóra nagytermében Matolcsy



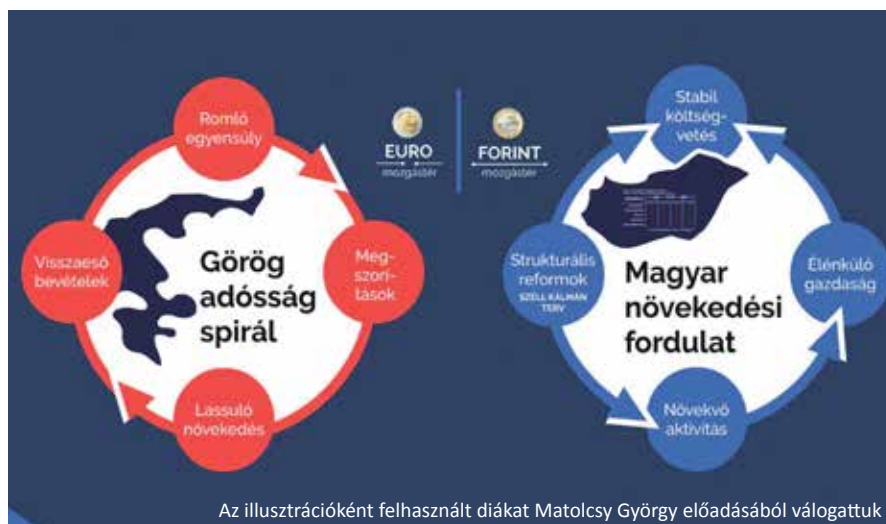
György. – Európára, hiszen az európai család része vagyunk, természetesen Észak-Amerikára és persze Észak-Kelet-Ázsiára, Kelet-Ázsiára, Ázsiára. A második 100 milliárd euró magyar GDP igazi hazája Ázsiában van.

Magyar terv: duplázni a GDP-t

Az elnök arra is kitért, hogy mit is jelent ez a mostani állapothoz képest: Magyarország duplázna, hiszen a GDP jelenleg 100 milliárd euró. Összehasonlításképpen az osztrák 300, a baden-würtembergi 460, a bajor 500, a svájci pedig 600 milliárd.

– Hogy ezt majd a német cégeken keresztül vesszük ki? Igen – folytatta. – Ma a globalizációban döntően Németországon keresztül veszünk részt. De lehet ezt megtartva más csatornákon keresztül is eljutni Ázsiába – vélekedett.

Szerinte a Németországban elfogadott Industrie 4.0 gazdaságfejlesztési tervet kell figyelni, ezzel kell számolnunk, hiszen Kína is ezzel számol. Amikor mi a Selyemúton szeretnénk megtalálni az új piacokat, az új 100 milliárd euró magyar GDP-t, akkor azt kell megnéznünk, hogy Kína milyen gazdaságfejlesztési tervvel rendelkezik 2025-ig. Ázsia vezérhatalma négy versenylőnyt szeretne eddig az időpontig



Az illusztrációként felhasznált diákat Matolcsy György előadásából válogattuk

felépíteni a piacok, a vállalatok, a stratégia és a tehetségek terén.

Programjuk tíz iparágat, alágazatot emel ki, többek között az információs technológiákat, az automatizációt, az űr- és légi ipart, új anyagokat, energetikai eszközöket.

– És mindezt a német Industrie 4.0 program alapján. Figyelni kell a világra, a kínaiak figyeltek – mondta.

Mi az új Selyemút?

Először is, céljában, útvonalában nagyjából rímel a régire, persze ma már sokkal kiterjedtebb. Kínával együtt 64 ország helyezkedik el az új Selyemúton, az emberiség kétharmada él ott, akik a globális GDP 40 százalékát termelik, kész fejlesztési programok alapján. A Selyemút-hálózat részleteinek tervezése még folyik, de annyi már biztos, hogy van egy északi, egy középső és egy déli ága. Tehát három szárazföldi, valamint egy tengeri útvonal, amelyek közül számunkra a déli vasúti és közúti, valamint az Athén kikötőjében, Pireuszban véget érő tengeri Selyemút a különösen ígéretes.

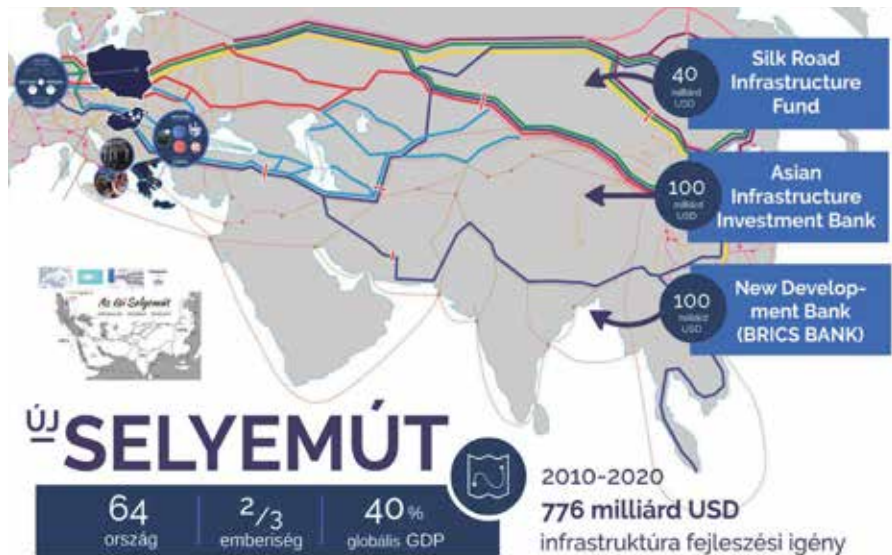
Ha rápillantunk a mellékelt ábrára (lásd jobbra fent), az első azonnali tanulság, hogy az ősi Selyemúttal ellentétben ma már van egy északi ág is, Lengyelországon keresztül lép be az Európai Unió területére.

Múltunk van az úton

A másik érdekesség szerinte, hogy a középkori Magyarország, a magyar nagyhatalom rajta volt a középső Selyemúton: – Voltunk már egyszer a Selyemúton. Három kulcsországa van Kína felől az Európai Unióba tartó Selyemút-hálózatnak, Lengyelország északon, valamint Görögország és Magyarország délen.

Lengyelország is kulcsállam, amit Matolcsy György a barátai, ám konkurens helyzet miatt emelt ki.

Ugyan már most is jelentős a keleti kereskedelem, de a végső állapot még messze



van. Várhatóan három évtized távlatában alakulnak ki azok az infrastrukturális hálózatok, amelyeken keresztül érkezik majd az áru.

Magyarország egyébként nem is akármilyen pozíciót tölt be a Selyemúton, hiszen két ága is érinti hazánkat: – Átfut rajta a déli vasúti, Athén–Belgrád–Budapest vonal, valamint a Pireuszban véget érő tengeri út, amely utána vasútvív és közútvív válik. Azt is tudjuk, hogy a kínaiak és Ázsia számára – hiszen óriási távolságok vannak – a szállítási költségek a legfontosabbak.

Az előadó azt is kifejtette, miért lehet kiemelt szerepe a minket is érintő a déli utaknak. Szerinte a legolcsóbb a vízi szállításhoz képest a vasúti, annál négyszer drágább a közúti, és annál még négyszer drágább a légi közlekedés. Tehát a fontossági sorrend nekünk kedvezhet, hiszen a leggazdaságosabb megoldásokat a rajtunk áthaladó útvonalon találják meg a keleti partnerek.

Miért pont Magyarország?

Sok okot találhatunk a szerepünkre ebben a kereskedelemben. Nyilván nem is az a leg-

fontosabb, hogy a középkorban is érintett bennünket; a legfontosabb aduászunk az, hogy az európai piac szívtérületéhez, a német fogyasztókhoz közel vagyunk. Valamint nálunk van kialakulóban a közép-európai gazdaság déli központja, ahogy az északi Lengyelországban.

– A Magyar Nemzeti Bank, felismerve az „egy övezet, egy út” fontosságát, már elindult a Selyemúton – fogalmazták az elnök. – A kínai jegybankkal és a Bank of China-val, a világ egyik legnagyobb bankjával, mélységi együttműködést alakítottunk ki, szeretnénk megérteni, hogy mit miért lépnek, és szeretnénk részt venni ebben a folyamatban.

S hogy mennyire élen jár Magyarország a kapcsolatok felvételében, mutatja, hogy az Egyesült Királyság után másodikként írtuk alá például az úgynevezett swap-megállapodást, amely a pénzügyi eszközök cseréjére vonatkozó összetett együttműködést jelöli.

– Magyarország a Selyemúton van, Magyarország megtétele szerint ezen a selyemúthálózatot tudja megtermelni és megkeresni a jólétét, a gazdaságát és a fejlettségét – vélte Matolcsy György.

Az eddigi munka nyomán máris sok kreatív és innovatív eszköz áll már a magyar gazdaságpolitika rendelkezésére annak érdekében, hogy közép- és hosszútávon fejlődési eredményekre válthassuk azokat az ígéretes lehetőségeket, amelyek ez a régi-új kereskedelmi kapcsolat magában rejt – derült ki a Magyar Nemzeti Bank elnökének előadásából.

Vandlik János

Miért pont Magyarország?

- több útban, biztonságos úthálózatban gondolkodnak
- nálunk van Kelet-Közép-Európai régió déli központja
- közel van az EU szívtérületéhez a német piacoz
- nyugatabbra jelentősen drágább a munkaerő



54. KÖZGAZDÁSZ VÁNDORGYŰLÉS KECSKEMÉTEN



Gazdálkodási és menedzsment képzés a Pallasz Athéné Egyetemen

Nagy mérföldkő a 2016 júliusában indult Pallasz Athéné Egyetem életében az első gazdasági alapszak indítása. Abban, hogy ez megvalósuljon a Pallas Athéné Domus Mentis Alapítványnak nagy szerepe van. Segítséget nyújtott és nyújt a jövőben is az oktatói kar kialakításában, a tananyagok összeállításában, és a hallgatók tanulmányaihoz is. Berács József professzorral, az új szak felelősével, és Varga Lászlóval, a Pallas Athéné Domus Mentis Alapítvány elnökével beszélgettünk az indulásról.

Berács József professzor

„Célunk, hogy valóban egyedi, számukra leginkább megfelelő képzést kaphassanak az egyetemi évek alatt.”

– Amikor egy intézményben új szak indul, felmerül a kérdés: miben tud újat, miben tud mást nyújtani ez a szak?

– Az a célunk, hogy hallgatóink gyakorlatorientált képzésben vegyenek részt, amely biztosítja, hogy napra kész, alkalmazható tudással, képességekkel kezdhesék meg szakmai pályájukat. Ezt segíti a vállalati, duális partnerekkel kialakított szoros együttműködés is. A gazdálkodási szak indításában az intézmény stratégiai partnere a Magyar Nemzeti Bank volt, a partnerség jegyében az MNB 20 fő duális hallgatót fogad a gazdálkodási és menedzsment alapszakos hallgatóink közül. Persze az akadémiai szektorban is törekszünk a legjobb partnerekkel együtt dolgozni. Továbbá kiemelten fontos számunkra a nemzetköziség. Arra ösztönözzük oktatóinkat és hallgatóinkat, hogy merjenek mobilak

lenni, nemzetközi porondon is megméretni magukat. Célunk, hogy minél több hallgatónk tanulhasson külföldön, különféle csereprogramok keretében.

– A nemzetköziségre hogyan készítik fel a hallgatókat?

– A felkészítés első lépése a négy féléves nyelv- és szaknyelvoktatás. Ezt követően hallgatóinkat arra bátorítjuk, hogy a kötelező tárgyak valamelyikét idegen nyelven hallgassák. Ezt követően egyértelműen alkalmassá válnak a külföldi tanulmányok sikeres elvégzésére.

– Milyen segítséget kapnak még a hallgatóik?

– Tehetséggondozással és felzárkóztatással egyaránt segítjük őket. Ezen túl a mindennapi személyes kapcsolattal próbáljuk meg biztosítani, hogy valóban egyedi, számukra leginkább megfelelő képzést kaphassanak



az egyetemi évek alatt. Célunk, hogy a közösen eltöltött időszakban személyes és szakmai életútjukhoz egyaránt a legjobb lehetőségeket kínáljuk hallgatóinknak, ezzel is megköszönve bizalmukat, hogy minket választottak!



PADMA

PALLAS ATHÉNÉ
DOMUS MENTIS
ALAPÍTVÁNY

A pályázatok kiírásai
a www.padmakecskemet.hu

oldalon olvashatók.

Érdeklődni a

palyazat@padmakecskemet.hu

e-mail-címen lehet.

– Kik tanítják az új szak hallgatóit?

– Továbbra is oktatnak azok a kollégák, akik az egyetem megalakulása előtt a főiskolán tanítottak, hozzájuk csatlakoznak vezető kutatóintézetekből és a gazdasági szakok oktatásában piacvezető felsőoktatási intézményekből érkező oktatók.

– Hányan kezdik meg tanulmányaikat a gazdálkodási és menedzsment szakon a 2016-17-es tanévben?

– Hetvenhét hallgatóval indul a szak, akik közül négyen állami ösztöndíjasok, hetvenhárman pedig önköltségesek. Nappali tagozaton ötvenhatan, levelezőn pedig huszonegyen tanulnak. A nappali tagozatos hallgatók több mint a felének a tanulmányait segíti a Pallas Athéné Domus Mentis Alapítvány ösztöndíja.

**Varga László,
a PADMA elnöke**

„Oktatókat, kutatókat és hallgatókat is támogatni kíván az alapítvány”

– Köztudott, hogy a Pallas Athéné Domus Mentis Alapítvány ösztöndíjjal támogatja a gazdasági képzést. Hány hallgatót támogat tanulmányi ösztöndíjjal a PADMA?

– Az ötvenhat nappalisból harmincegy fő tandíját fizeti az alapítvány. Tehát a nappali tagozatos gazdálkodási és menedzsment szakos hallgatók több mint a fele PADMA ösztöndíjas. Tudunk olyanról is, aki az ösztöndíj nélkül nem tudta volna elkezdni a tanulmányait.

– Mennyi a PADMA által biztosított ösztöndíj összege, hogyan működik a kifizetés?

– A PADMA a 2016/17-es tanév első félévében támogatott harmincegy hallgató önköltségét vállalta át, vagyis a tandíj összegének átvállalásával, azaz nettó 220.000 Ft-tal segítette az ösztöndíjasokat. Az alapítvány az összeget közvetlenül az egyetemnek utalta át.

– Mivel támogatja még a gólyákat az alapítvány?

– Támogattuk a hallgatók számára szeptember 7-9-ig Lakitelken szervezett orientációs tábor. A rendezvényen 51 hallgató vett részt, a PADMA jóvoltából térítésmentesen. A programok között szerepelt csapatépítő tréning, interaktív hangszerebmutató, nyelvi szintfelmérés, játékos matematika foglalkozás, tájékoztató a Talentum Programról, a tutori rendszerről, illetve

a PADMA ösztöndíjakról is. Három PADMA ösztöndíjas vendégkutató is tartott rövid ismeretterjesztő előadást saját kutatási területéről.

– Az elmúlt időszak leginkább az új szak új hallgatóinak támogatásáról szólt, vagy zajlottak közben egyéb pályázatok is?

– Bár az új szak indítása és támogatása nagy hangsúlyt kapott, természetesen folyamatos volt a pályázatok kiírása, elbírálása is. Augusztus 31-én például lezárult az „Ésszel a pénzzel” pályázatunk. A pályázat célja olyan tananyag tematikus tervének a kidolgozása volt, mely az alap- és középfokú intézmények tanulói számára az osztályfőnöki óra keretében tartandó korszerű, a mindennapi életvezetéshez, a családi háztartások kiszámítható és biztonságos gazdálkodásához szükséges elméleti és gyakorlati ismeretek átadására alkalmas. A pályázat része a tematikus terv egyik szabadon választott tanítási órájának teljes kidolgozása.

– Sikeres volt?

– Mindenképp. 26 pályázat érkezett (3 fő két kategóriában is pályázott), 12 településről. Az ország minden területét elértük vele. Aszódról, Bajáról, Budaörsről, Budapestről (3), Csögléről, Kaposvárról (2), Kecskemétről (9), Kiskőrösről, Marcaliból, Máriapócsról, Nyíregyházáról és Szegedről is érkeztek pályaművek.

– Kik bírálták el a pályázatot?

– A pártatlanság megtartása miatt a bírálatra olyan kecskeméti általános és középiskolák tanárait kértük fel, ahonnan nem érkeztek pályázatok. A Katona József Gimnázium, ÁFEOSZ, Corvin Mátyás Általános Iskola, Móra Ferenc Általános Iskola, Zrínyi Ilona Általános Iskola, Vásárhelyi Pál Általános Iskola pedagógusai segítettek az értékelésben.

– Az alapítvány eddig is mindent megtett a gazdasági képzés megismertetése érdekében. Folytatódik ez a jövőben is?

– Természetesen. Nagyon sok aktuális pályázatunk fut jelenleg is a gazdálkodási,



közgazdasági, pénzügyi vagy menedzsment témákban. Ilyenek a vendégoktatói, kutatói programok támogatása (melyek közül előbbi kiírása már angolul is megtalálható), de segítjük anyagilag a konferencialátogatást és konferenciaszervezést is. Külföldi tanulmányút, PADMA oktatás-módszertani és tartalomfejlesztési program támogatása és PhD ösztöndíj is szerepel a listánkon. A középiskolai tanulmányi ösztöndíjprogramot is tervezzük újra kiírni. Részben új témákkal és új díjazási rendszerrel.

– Melyik a támogatás legnagyobb tétele?

– Jelenleg az egyetemet abban a munkájában támogatja az alapítvány több mint 100 milliós nagyságú éves összeggel, hogy a jelenlegi szakot sikerüljön karrá növelni és akkreditálni. Ehhez természetesen új és magas minőségű oktatók megnyerése, alkalmazása szükséges. Elsősorban a Kárpát-medencéből, de a szervező professzorunk, dr. Berács József azon dolgozik, hogy esetleg távolabbi egyetemről, országokból is megnyerjen minősített oktatókat, hosszabb vagy rövidebb távú kecskeméti tanításra. Igazán nagy eredmény az lenne, ha a jelenleg külföldi egyetemen oktató, de magyarán közgazdászok jönnének haza, és tanítanának nálunk.

Forintra váltani a kapcsolati tőkét

Működik Kecskeméten egy networking csoport, a BNI Kecskeméti Ezerjő, melynek tagjai azon munkálkodnak, hogy megváltoztassák a magyar üzleti felfogást. Keddenként összegyűlnek vendégeikkel, hogy egy üzleti találkozó keretében megosszák egymással tapasztalataikat, kapcsolataikat. Jutalékmentesen, egymás ajánlásával „varázsolnak” a kapcsolati tőkéből forintot.

Alter Róberttel és Alterné Kiss Olgival beszélgettünk, akik ma már nem csak a városi csoportot építik, hanem egy-két megyét magában foglaló magyarországi régiót vezetnek a közel 30 éves, Egyesült Államokból indult szervezetben.

– Mi inspirálta önöket arra, hogy korábbi BNI tagként nagyobb léptékben gondolkodjanak és egy régió vezetését vállalják fel?

Róbert: A BNI tagság tapasztalatai, majd a kecskeméti régió vezetése mutatták meg számunkra, hogy az „Aki ad, az nyer” filozófia jól működik az üzleti életben. De azt is tapasztaltuk, hogy a hatékony működéshez hatékony helyi vezetésre is szükség van. Így átvettük a stafétát a korábbi ceglédi és szolnoki régióvezetőktől, és a városi csoport építése mellett belekezdünk a régió kialakításába.

Olgi: Ami még ennél is fontosabb: megta-
pasztaltuk, hogy régióvezetőként aktív alakí-
tói tudunk lenni a BNI víziójának. Ez pedig
arról szól, hogy megváltoztatjuk a magyar
üzleti felfogást – mely szerint minden a juta-
lékokon és egymás visszahúzásán alapszik –,
és meghonosítunk egy pozitívabb, eredmé-
nyesebb hozzáállást.

**– Milyen ívet ír le egy csoportépítés
folyamata?**

Róbert: Az se kis dolog, míg összehozzuk
a jó vállalkozókat egy helyre, de az igazi
munka akkor kezdődik, amikor önálló és si-
keres vállalkozók csoportjából csapatot kell
formálni. Az első 3-4 hónap arról szól, hogy
jó vállalkozókat keressünk, akik megismerik
a BNI működését és maguk is a csatlakozás
mellett döntenek.

Olgi: Ebben az időszakban még nem az
üzletelésre fókuszálunk, hanem arra, hogy
további cégvezetőket, döntéshozókat hív-
junk akár mi, akár a meglévő tagok, akikkel
erős stratégiai szövetséget tudnak alkotni.
Így kialakul egy 23-28 fős mag, akik már je-
lentős kapcsolati rendszert és üzleti poten-
ciált jelentenek. Az igazán sikeres csoportok
32 fő feletti taglétszámmal működnek, 50
tagnál pedig már nagyszágrendi ugrás követ-
kezik be az egy tagra jutó plusz árbevétel ér-
tékében. És itt olyan árbevételről beszélünk,
ami nem hozzánk és nem a BNI-hoz, hanem
az adott tag cégéhez folyik be.

**– Mitől lesz jól működő, és a tagok szá-
mára nyereséget termelő egy BNI csoport?**

Róbert: A BNI csoportok életében a
létszámon és a tagok felkészültségén kívül
fontos tényező az idő. Jól példázza, hogy a
tagok a harmadik évben háromszor annyi
ajánlást kapnak, mint az első két évben
összesen. Az ajánlások pedig jelentős
bevétel emelkedést hoznak. Mivel ilyen
hosszú távra még nem tudunk visszatekin-
teni a régióban, ezért két, egymást átfedő
időszakot tudok mondani: 2016. január
1. és június 30. között 799 db előkészített
ajánlás és 131 492 699 Ft értékű köszö-
nőkártya született 41 tag között. 2016.
április 1. és szeptember 30. között pedig
796 db ajánlást és 246 764 696 Ft értékű
köszönőkártyát adott 43 tag egymásnak.
Tehát az átlagos plusz árbevétel 3.207.139
Ft-ról 5.655.488 Ft-ra nőtt három hónap
alatt. Csak az érthetőség kedvéért: ajánlás
az, ha egy tagtársamnak előkészítettem
egy üzleti lehetőséget, várják a személyét

és igénylik a termé-
két, szolgáltatását. A
köszönőkártyán pedig
az az érték szerepel,
amit az ilyen előké-
szített üzletek során
ki is fizettek neki,
tehát a pénz már meg
is érkezett hozzá. És
mindezzért én nem
kérek, ő pedig nem
fizet jutalékot.



**– Min múlik, hogy
egy csoport hogyan
prosperál?**

Olgi: A tagok
munkáján, a csoport
vezetőségén és egy
kicsit rajtunk, régióve-

zetőkön is. Fontos, hogy csak azok marad-
hatnak tagok, akik értéket teremtenek a
csoport többi tagjának, azaz rendszeresen
jó vendégeket hívnak és jó minőségű előké-
szített üzleti ajánlásokkal segítik tagtársaik
fejlődését.

Róbert: Ugyanakkor a csoport vezetősé-
gének munkája is fontos, hiszen ők tűzik ki
az aktuális célokat, ők figyelnek oda a tagok
és így saját munkájuk eredményére, ők segít-
tik az esetlegesen lemaradókat és ők dön-
tenek arról is, ha valakinek megszűnik a tagsá-
ga. Mi, régióvezetőként a keretrendszert
biztosítjuk a tagok és a csoportok számára,
rendszeresen képzéseket szervezünk, hogy
minél jobban és hatékonyabban használják
a BNI rendszerét és minél több árbevételre
tegyen szert cégük. Hiszen végül is ezért
vállalkoznak, és ezért lesznek BNI tagok is.

**– Miért éri meg a BNI egy cégnek, miért
éri meg önnek?**

Róbert: Felsorolnék néhány érvet. A
tagok évente átlagosan 500 új személyes
kapcsolatra tesznek szert. A csoporton belül
nincsenek versenytársak, így kiváló hangu-
latban a problémák megoldására koncent-
rálunk, és nem a panaszkodásra. Rengeteg
friss és releváns üzleti információt kapunk
tagtársainktól, folyamatosak a képzések.
Valóban működő stratégiai partnerségek
alakulnak ki, és tagjaink egy része jól tudja
használni a nemzetközi jelenlétet is. Ezekből
eredően pedig egy átlagos BNI tag 15%-kal
tudja megnövelni éves árbevételét.

**– Kik lehetnek vendégek, hogyan válnak
taggá?**

Olgi: Többszörös szűrőn kell átverekednie
magát annak, aki tag szeretne lenni. Először
is el kell jutni egy találkozóra vendégként.
Ez meghívóhoz kötött, így érzük el, hogy
olyan vállalkozók legyenek jelen, akikben
legalább egy tagtársunk megbízik. Ha a
vendég úgy dönt, hogy ő is kivenné a részét
az idén eddig elért 20 milliárd forint plusz
árbevételből, akkor leadja jelentkezését a
csoportnak. És a csoport tagjai fogják eldö-
teni, hogy az adott jelentkező értékes tagja
tudna-e lenni a csoportnak vagy sem.



Duális képzés

A siker egyértelmű, de vannak még feladatok

A duális képzés kecskeméti tapasztalatairól tartott előadást az 54. Közgazdász Vándorgyűlésen Dr. Ailer Piroska, a Pallasz Athéné Egyetem ideiglenes intézményvezetője. A „kecskeméti modell” rendkívül sikeres, negyvennél is több cég és a közel kétszáz duális hallgató elégedett, de vannak még olyan elemek a rendszerben, amik megoldásra várnak. Ezekről kérdeztük az intézményvezetőt.

– Az első duális diplomások végeztek, közülük van, aki elhelyezkedett a cégnél, ahol képzése gyakorlati részét töltötte, és vannak olyanok, akik mesterképzésre mentek. Utóbbiak kilépnek a duális képzésből, kiesnek a gyakorlatból? Ez nem érinti őket hátrányosan?

– Az a szakmai gyakorlat, amit a duális partnercégnél a hallgatók megszereztek, az adott, az nem veszik el. Ha úgy döntenek, hogy az alapképzés után nem a felkínált pozíciót választják az adott cégnél, hanem elmennek mesterképzésre, az egy más típusú karrier lesz, más lehetőségek nyílnak meg előttük. Nem esnek ki a gyakorlatból, hiszen amit megkaptak az alapképzés során, az megmarad. Az a képesség, szakmai tapasztalat, gyakorlat kiválóan hasznosítható lesz akkor, amikor a mesterszakos diplomát megszerzik, és elmennek el egy céghez dolgozni. Ez lehet az, ahol az alapszakon töltötték gyakorlatukat, de lehet másik vállalat is. Persze mindez könnyebb, ha az adott felsőoktatási intézményben, ahol duális képzés folyik, van mesterképzés is. A Pallasz Athéné Egyetemen műszaki képzési területen még nincs mesterszakunk,



de azon vagyunk, hogy 2018-tól elindulhasson az első.

– Azt mondta előadásában, szükség van arra, hogy a duális képzésben résztvevő cégek vezetői bekapcsolódjanak az oktatásba. Hogyan válhatnak ők oktatóvá?

– Ennek többféle módja van. Az alapvető kérdés az oktatásba bekapcsolódó vezető esetében az, hogy mi az ő elképzelése, mennyi időt kíván, illetve tud munkája mellett a felsőoktatásban eltölteni. Van, aki időnként eljön és megtart egy-egy órát a hallgatóknak, vagy szabadegyetemi előadást tart például egy késő délutáni időpontban. Olyan vezető is van, aki egyes tantárgyakba kapcsolódik be, vagy éppen komplett tantárgyakat visz. Ezek olyan típusú foglalkoztatások, melynek során az illető továbbra is az adott cég vezetője vagy vezető mérnöke, és emellett időnként – attól függ, mennyi ideje van –, átjön az egyetemre, és foglalkozik a hallgatókkal. Létezik az a kérdéskör, amit próbáltunk a Közgazdász

Vándorgyűlésben a kerekasztal beszélgetésen feszegetni: mennyire reális az, hogy az ipari emberek valóban bekapcsolódjanak az oktatásba úgy, hogy az egyetemen legyen a főállásuk. Ebben az esetben mesteroktatóként tudjuk őket foglalkoztatni. Ez egy viszonylag új lehetőség, melynek a jogi háttere már adott. Viszont oktatóként bizonyosan nem fog annyit keresni, mint amennyi a céges fizetése volt. Ez pedig nem könnyíti meg az oktatóvá válását.

– Az önköltséges hallgatók részt vehetnek a duális képzésben?

– Van egy olyan állami szabályozó rendszer, ami bizonyos szakoknál az államilag finanszírozott ponthatárt nagyon magas értéken határozza meg. Ilyen nálunk például a gazdálkodási és menedzsment alapszak, ahol ez 448 pont. Nem arról van tehát szó, hogy az önköltséges hallgató nem elég okos vagy tehetséges; hanem ezen szakok esetében nagyon nehéz elérni az államilag finanszírozott ponthatárt. Az, hogy önköltséges vagy államilag finanszírozott, a hallgató szempontjából a duális képzést nem érinti. Az, amiről mi a kerekasztalnál hosszasan beszélünk, az egy másik aspektusa, a vállalati oldala ennek a kérdésnek. Ugyanis a duális képzésben résztvevő vállalatok a duális képzésben résztvevő hallgatók után a szakképzési hozzájárulási alapjukból leírhatnak egy bizonyos összeget (453.000Ft/fő/év a maximum), de ez csak államilag finanszírozott hallgatóra vehető igénybe! Vagyis ha egy vállalat, amely fel akar venni egy közgazdász duális hallgatót – ezen a területen a többség önköltséges –, akkor a cég ezt az állam által biztosított lehetőséget nem veheti igénybe. A cégek nem igazán lelkesek, hogy olyan hallgatót foglalkoztassanak, aki önköltséges, mert abban a pillanatban ettől az összegtől elesnek. Azzal, hogy az önköltséges hallgatók bekapcsolódhatnak a duális képzésbe, tehát nem a hallgatók oldaláról van probléma, hanem, hogy a vállalat által kiválasztott hallgató megfelelt ugyan a cégnek, de nem érte el az államilag finanszírozott ponthatárt, és önköltséges lett. A szakképzési hozzájárulásból ettől kezdve a csökkentő tételt a cég nem tudja elszámolni. Ezen pedig valahogy változtatni kellene.

– csenki –



Tisztújítás a kereskedelmi és iparkamara vezetésében

Október 4-én került sor a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamaránál az Alapszabály szerinti aktuális tisztújító küldöttgyűlésre. A küldöttek újabb 4 évre bizalmat szavaztak Gaál Józsefnek, a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara elnökének. A kamarai vezetésben Kurdi Viktor, a Bácsvíz Zrt. elnök-vezérigazgatója általános alelnökként, Sziráki Szilárd, a Budamobil-Cargo Kft. ügyvezetője ipari alelnökként, Slonszki Attila, a Plan Zrt. ügyvezető igazgatója kereskedelmi alelnökként, Tasi László egyéni vállalkozó, autószerelő-mester kézműves alelnökként és Pintye László egyéni vállalkozó oktatási és képzési alelnökként kapott és vállalt szerepet. Megkérdeztük a kamara újonnan megválasztott vezető tisztségviselőit, melyek a legfontosabb célkitűzéseik saját területükön?



Gaál József, a kereskedelmi és iparkamara elnöke:

– A Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara feladata a megye gazdasági érdekeinek képviselése. A megye területén belül természetesen a kecskeméti térség a legjelentősebb. A Mercedes-Benz Manufacturing Hungary Kft.-vel, valamint az egyre több betelepülő céggel együtt Kecskemét térsége adja a megye gazdasági teljesítményének közel kétharmadát. Ebből következően a kamara feladatai több szegmensre bonthatóak a megye különböző

területeinek tekintetében. Kecskeméten elsősorban a fejlődés elősegítésére kell koncentrálnunk: a munkaerővel kapcsolatos kérdésekre, a megfelelő képzések biztosítására. Nagyon komoly hagyományokkal rendelkező, összeszokott munka folyik, amiben részt vesz a kamara, az önkormányzat és az egyetem vezetősége, a szakképző iskolák, a városban működő cégek vezetői, valamint a kormányhivatal. A gyors fejlődéssel együtt járó feladat a megfelelő infrastruktúra biztosítása és az ide áramló munkaerő minél jobb körülményeinek megteremtése: pl. sport, kultúra, szórakozás tekintetében. Ezek ugyan kevésbé kamarai feladatok, de a magunk kapcsolatrendszerével ebben is igyekszünk segíteni. A gyorsan fejlődő kecskeméti térségben a munkaerőhiány várhatóan együtt fog járni a munkabérek növekedésével. Ebből következik egy újabb feladat, ami főleg a mikrovállalkozásoknál fog jelentkezni, hiszen ezek a cégek kevésbé tudják majd felvenni a versenyt a bérek növekedésével. Ezt valamilyen módon kompenzálnunk kell. Egyrészt lehet technológiai fejlesztéssel, ami hatékonyabb, termelékenyebb, de van több olyan tudásalapú soft-elem egy cég vezetésében, ami szintén nagy segítséget jelenthet. Ilyenek például a menedzserismeretek, a kommunikációs és kereskedelmi ismeretek és a termelés-szervezés. A kamara feladatköréhez tartozik, hogy képzéseket szervezzen a kisvállalatok számára, hogy azok versenyképesek maradhassanak, illetve továbbfejlődhessenek. A másik szegmens a megyének a piac megszerzésében való segítség. Ezért indítottuk el pár éve a „Helyi termék, helyi munkahely” című kampányunkat,

amelynek keretei között a helyi vállalkozások termékei előtérbe kerültek, ezzel segítve a kisvállalkozásokat, helyi munkahelyeket. A kamara a beszállítói programokban is nagy szerepet vállal, illetve a külföldi piacokhoz való hozzásegítés, az export elősegítése is igen fontos feladatunk.

Kurdi Viktor, általános alelnök:

– Kamarai alelnökként végzett munkám fókuszpontjában a két legfontosabb területként a gazdaságfejlesztést, illetve a munkaerőhiány kapcsán felmerülő megoldandó feladatok támogatását látom. Úgy gondolom, Bács-Kiskun megye további fejlődése szempontjából kulcskérdés, hogy a vállalkozások számára mennyire sikerül az igényeknek megfelelő, ideális infrastrukturális környezetet biztosítani. A másik kiemelt tényező számomra a munkaerő-ellátási helyzet javítása, amely kapcsán véleményem szerint egy olyan mélyponthoz érkezünk el, ahonnan már csak széles körű összefogással mozdulhatunk ki. Ebben az összefogásban kamaránknak komoly közvetítő szerepet kell felvállalnia, és ennek érdekében szükséges a belső és külső erőforrások mozgósítása.





Sziráki Szilárd, ipari alelnök:
 – Fő feladatomban tekintem a megyei kis- és középvállalkozások összefogását, érdekképviseletét. Fontos felmérnünk az ipar jobb működéséhez szükséges igényeket, például a munkaerőhiány megoldását: szakképzés, gyakorlati képzőhelyek létesítése, és továbbtanunk a kormányzat felé. Kapacitásbővítésben is igyekszünk a cégek segítségére lenni: hozzátartozik a feladatkörünkhöz a vállalkozások tájékoztatása az aktuális pályázatokról, eszközfejlesztési lehetőségekről. A kamara tanácsadással segíti a pályázó vállalkozásokat.

Slonszki Attila, kereskedelmi alelnök:

– A kereskedelem egyik fontos kérdése az, hogy milyen módon kommunikálnak a cégek egymás között, illetve a piac felé. A megyei vállalkozások kialakíthatnának egyfajta informális csatornát a szolgáltatásaikról, ezzel is javítva helyzetüket. A piaci kommunikáció nagy változáson esett keresztül: az online világ felé mozdult el. Akadnak olyan vállalkozások, amelyek az út elején járnak, és olyanok is, melyek már sok tapasztalatra tettek szert. Tevékenységünknek fontos iránya, hogy segítsük felzárkózni a lassabb ütemben fejlődő cégeket. Ez kihat az egész kereskedelmi ágazat versenyképességére. A másik fejlesztésre szoruló terület a humánerő-gazdálkodás. Talán az egyik legveszélyeztetettebb terület a vendéglátás, mert ebből a szektorból kiemelten magas a külföldön munkát vállalók száma. Úgy gondolom, hogy a kamarán keresztül még erősíteni lehet a szakképzési együttműködést, növelni ennek az ágazatnak a vonzerejét és megtartóerejét. A cégek közötti tapasztalatcserére is szükség lenne, hiszen az egymástól való tanulás további fejlődési lehetőségeket rejt. Az adó- és járulékcsoökkentés is sokat segítene a vállalkozásoknak, amely a munkavállalók és a munkáltatók pozícióját is javítaná. Ehhez a kamara a vállalkozói érdekképviseleti lehetőségeivel tud hozzátenni.



Tasi László, kézműves alelnök:

– A kamara 3 tagozata közül a kézműves tagozat a mikrovállalkozások gyűjtőhelye. Ez teljesen egyedülálló működési szisztémát jelent, hiszen összehasonlítva a nagy iparvállalatokkal vagy a nagy kereskedelmi cégekkel, szembetűnő a különbség. Noha ugyanúgy részesei vagyunk az innovációnak, a tanulóképzésnek, mindentől máshogyan vesszük ki a részünket: teljesen más napi problémákkal szembesülünk. Amíg egy nagyvállalat 20-30 fős tanműhelyben képezi a tanulókat, addig a kisebb cégeknél munka közben folyik az oktatás. Ez a valódi duális képzés lényege: munka közben tanítjuk meg a ránk bízott tanulókat a szakma csínjára-bínjára, párhuzamosan haladva az iskolai képzéssel. Úgy gondolom, ez a forma az életre nevelés igazi eszköze. Mindannyian egyéni vállalkozóként tevékenykedünk, a vállalkozónak pedig minden problémáját meg kell tudnia oldani. Mestervizsga-bizottsági elnökként a vizsgáztatás során találkozom a mesterjelöltekkel is, ami egy örömteli munka, ugyanakkor nagy kihívás is, kötelező a maximumot nyújtani. A képzés rengeteg előnnyel jár: olyan kapcsolatokat is ki tudunk építeni szakmán belül a régi tanulóinkkal, régi mestereinkkel, amelyek évekkel később is megmaradnak. Éreztetik velünk, hogy jól esett nekik a segítő szándék, a bizalom és hogy minden tudásunkat próbáltuk átadni nekik.



Pintye László, oktatási és képzési alelnök:



– A középfokon megvalósított duális képzési eredmények tapasztalatai alapján kamaránk, Kecskeméti Megyei Jogú Város Önkormányzata, valamint az akkor még főiskolai vezetés élen járt a felsőfokú duális képzés bevezetésében. A németországi modell alkalmazásával célunk, hogy az oktatás a gazdaság igényeihez igazodjon. Noha az utóbbi időben már sok fontos lépés történt, van még tennivalónk bőven a gyakorlatorientált képzés és a munkaerő-piaci igények kielégítése érdekében. 2016. január 1-től 2018. december 31-ig a kamara

delegálásában megbízást kaptam a Megyei Fejlesztési és Képzési Bizottság elnöki tisztségére. Ez már a második 3 éves ciklusom. A feladatkörünkhöz tartozik a szakmaszerkezeti javaslattevéssel (az iskolarendszerű és az iskolarendszereken kívüli szakképzés beiskolázási arányaira és irányaira), a hiányszakmákra történő javaslattevéssel, valamint a megyei szakképzés-fejlesztési koncepció megalkotása is. Így igazán közelinek érzem magamhoz a kamarai pozíció feladatait.





Európában is hódít a Fornetti

A kecskeméti gyökerű vállalat fejlesztéseinek jelentős része még ma is a térséghez kapcsolódik

A nemzetközi terjeszkedés megalapozásához az utóbbi évben mintegy 2,5 milliárd forintból fejlesztett a Kecskeméten alapított vállalat, többek között 10 százalékkal emelte dolgozói bérét. A fejlesztési források közel fele Kecskeméten és környékén maradt.

Sikereiben gazdag éven van túl Kecskemét egyik legmeghatározóbb vállalata, a Fornetti. A nemzetközi Aryzta-csoporthoz történő csatlakozás óta eltelt egy év során a magyar cég hatalmas lépéseket tett afelé, hogy egész Európában ismert és elismert pékáru-forgalmazóvá váljon, egy igazi hazai sikertörténetet valósítson meg. A nemes cél elérése érdekében a Fornetti nem is tétlenkedett; az utóbbi időben összesen mintegy 2,5 milliárd forintot költöttek a nemzetközi terjeszkedéshez szükséges fejlesztésekre.

Nem túlzás kijelenteni, hogy a Fornetti már

most is egy nemzetközi vállalat, erős magyar és kecskeméti kötődéssel. Ez a vállalat különlegessége. Ahogy azt az ügyvezető igazgató, Sebastian Gooding rendszeresen hangsúlyozza: *„A Fornetti nőhet akármilyen nagyra, mindig egy kecskeméti vállalat marad. Itt van a központja, itt van gyára, itt dolgozik a vezetői csapat és a menedzsment és itt foglalkoztatja a legtöbb munkavállalóját is. A Fornetti sok mindennel tartozik a városnak és a régiónak.”*

Még hangsúlyosabb lett a street food és az egészséges táplálkozás

A vásárlók szempontjából a legjelentősebb újítás, hogy a vállalatcsoport új típusú boltokat nyitott Fornetti Food and Beverage (FFB) néven először Budapesten két helyszínen, de a bemutatkozás számos vidéki nagyvárosban – köztük Kecskeméten is – tervben van. Itt a street food-forradalom jegyében a péksütemények mellett többek között wrap-okat, szendvicseket és saját márkás kávékat is kaphatunk, még hozzá újszerű, modern arculattal rendelkező üzletekben, ahol a gyors kiszolgálás érdekében önkiszolgáló rendszer működik – kedvünkre válogathatunk a finomságok közül! Nem csoda, hogy az első fogyasztói visszajelzések rendkívül pozitívak, és hogy a cég vezetősége úgy gondolja, Nyugat-Európában ez az új üzlet típus lesz a terjeszkedés központi eleme.

Ami viszont talán még ennél is fontosabb, hogy szintén az új hálózatban debütáltak a cég új, kifejezetten az egészségtudatosságot középpontba helyező termékei. A BakeFitt néven futó termékcsaládban 8 féle édes és sós péksütemény érhető el; ezek mindegyike csökkentett energia- és szénhidrát tartalommal rendelkezik, ugyanakkor rendkívül gazdag fehérjékben és élelmi rostokban. Nagy öröm lehet a tudatos fogyasztóknak, hogy a reformpéksütemények és a szintén újdonságnak számító, sajátmárkás cukormentes üdítők az FFB-boltok mellett a hagyományos üzletekben is egyre nagyobb teret kapnak.

A színpad mögött is bővítések zajlottak

A Fornetti a fogyasztók számára valószínűleg kevésbé látványos, ám annál fontosabb fejlesztéseket is elvégzett tavaly augusztus óta. A vállalat Magyarországon és Romániában is fejlesztette gyárait, a termékek szállításának megkönnyítése céljából 40 új gépjárművet állított forgalomba, valamint egy vadonatúj asztalosüzemet is létrehozott annak érdekében, hogy jobban el tudja látni franchise partnereinek üzleteit a szükséges bútorokkal – ez utóbbi egyébként azért is fontos, mert a cég tájékoztatása szerint az új bútorok segítségével átépített boltok forgalma akár 20-30 százalékkal is növekedhet.

A Fornetti ugyanakkor nem feledkezett meg arról sem, hogy saját kollégáinak elkötelezett munkája nélkül bármiféle siker elképzelhetetlen lenne; ezt a cég egy minden munkavállalóra kiterjedő, 10 százalékos béremeléssel köszönte meg még májusban. A vállalat azonban folyamatosan várja az új munkavállalókat is, az elmúlt egy évben több mint 200-zal növelte foglalkoztatottai számát, és még egy egyedülálló ösztöndíj-programot is elindított technikus végzettségű fiatalok számára.



A kemény munka meghozta gyümölcsét

Hogy mégis mire volt jó ez a sok fejlesztés? Az eredmények magukért beszélnek.

A Fornetti egy év alatt 15 százalékot növekedett, de talán még ennél is fontosabbak a nemzetközi sikerek. Áprilisban a Fornetti-termékek megjelentek a német kiskereskedelmi üzletei polcain; ennek eléréséért közel fél évet dolgozott a cég. A bevezetés előtt egy rendkívül szigorú, előre be nem jelentett időpontban tartott élelmiszerbiztonsági és minőségi ellenőrzésen kellett

átésnie a vállalatnak, amely Európában is egyedülálló, 96 százalékos eredménnyel vette az akadályt.

Ezek után valószínűleg már nem is annyira meglepő, hogy az Aryzta júniusban úgy döntött, jelentősen növeli a leányvállalatának nyújtott támogatás mértékét, lényegében a cégcsoport közép-kelet-európai zászlóshajójává téve azt. A lépés értelmében a Fornetti ügyvezető igazgatóját, Sebastian Goodingot az Aryzta régiós ügyvezető igazgatójává is kinevezték, ő pedig – a magyar vállalat jó gyakorlatainak vállalatcsoporton belüli elterjesztése céljával – a Fornetti vezetőségének tagjai közül maga mellé vette Bánhidi Attilát közép-kelet-európai kereskedelmi igazgatónak, Balthas Kleint pedig régiós projekt igazgatónak.

Ezzel a Fornetti első emberének felelősségi köre 5 országra, 8 pékipari vállalatra és közel 3000 munkavállalóra terjed ki; ezeket az erőforrásokat pedig az eddigieknél jóval nagyobb mértékben lehet a Fornetti szolgálatába állítani: egy óriási lépés afelé, hogy a kecskeméti gyökerű cég valóban egész Európa meghatározó élelmiszeripari vállalatává váljon.

A Fornetti utóbbi évének legfontosabb történései

2015 augusztus

– A Fornetti a nemzetközi Aryzta-csoport leányvállalatává válik

2016 április

– Az első Fornetti Food and Beverage üzlet megnyitása a Ferenciek terén
– A Fornetti termékei megjelennek Németországban

2016 május

– 10 százalékos általános bérfeljesztés

2016 június

– A Fornetti ügyvezető igazgatóját az Aryzta régiós vezetőjévé nevezik ki



Az út szerepe a gazdaságban

Az infrastruktúra jelenléte vagy hiánya meghatározó tényezője, minősítője egy terület fejlettségének, előrevetíti annak jövőbeni fejlődési lehetőségeit és kijelöli a területi tervezés eszközenszert. Ezért a területfejlesztés egyik legfontosabb eszköze az infrastruktúra fejlesztése. Az infrastruktúrafejlesztés kulcsfontosságú szerepet tölt be a társadalmi-gazdasági folyamatok alakításában.

A termelői infrastruktúra, mint kategória magában foglalja a közlekedési rendszer létesítményeit. A közlekedési infrastruktúra fejlesztése nem öncélú, hanem valamely területfejlesztési, gazdaságfejlesztési cél elérésének az eszköze.

Egy ország fejlődése szempontjából alapvető a közlekedési infrastruktúra fejlettsége, állapota. A társadalom és gazdaság igényein alapuló közlekedés-fejlesztés befolyásolja a gazdasági, társadalmi folyamatokat, miközben az általa támogatott fejlődés alakítja magát a közlekedést is. A közlekedés alapjaiban befolyásolja egy adott ország helyzetét.

A közlekedési infrastruktúra fejlesztésének egyik mérőszáma az elérhetőség. A regionális fejlettségi egyenlőtlenségeket szemléletesen kifejezi az, hogy adott régió belül milyen az egyes közlekedési alágazatokkal való ellátottság és azok hálózata mennyiben képes kiszolgálni az igényeket, azaz, mennyi idő szükséges a települések, igazgatási központok, iparvállalatok, szolgáltatások

eléréséhez és az országos hálózathoz való kapcsolódáshoz.

A kedvezőtlen elérhetőségi feltételek elriasztják a befektetőket, növelik a költségeket, lassítják a gazdasági növekedést, gátjai az életminőség javításának.

A közlekedés első és alapvető feladata a helyzetváltoztatás, a térbeli távolságok legyőzése. A közlekedés a gazdaságban az összekötő kapocs, vagy közvetítő környezet szerepét tölti be. A nemzetgazdasági jelentősége abban nyilvánul meg, hogy a GDP 6-8%-át a közlekedés, szállítás állítja elő.

A közlekedés gazdasági szerepe:

- növeli a vállalkozások és a munkavállalók versenyképességét,
- a munkahelyek, oktatási szolgáltatások elérhetőbbé válnak,
- javítja a munkaerő mobilitását,
- ösztönzi a belföldi/külföldi működő tőke áramlását,
- kiegyenlítheti a területi fejlődésbeli különbségeket.

Magyarország az átalakuló európai térség súlypontjában, Ny-K és É-D irányú közlekedési tengelyek metszéspontjában fekszik. Az országos közutak hossza ~ 31.500 km. Ezen az úthálózaton folyik az ország teljes közúti forgalmának mintegy 75%-a. Ebből ~ 8.000 km főút, melyből ~ 2.200 „E” út, azaz az európai hálózat része. A magyarországi hálózat az EU-átlag 88%-át teszi ki, de ez még mindig csak az EU15 átlagos szintjének a 40%-a (2005-ös adat), azaz van még mit tenni a fejlesztés terén. Ennek a jegyében készült a Modern Városok Programja is.

Új technológiák az útéépítésben – LEA

Az aszfaltipar és a különféle útügyi adminisztrációk folyamatosan kutatják annak a lehetőségét, hogyan lehet az aszfaltkeverékek teljesítményét növelni, egyúttal a gyártási és beépítési technológiákat egyre gazdaságosabbá és környezetkímélőbbé tenni.

Az utóbbi évek nemzetközi kutatásai alapján kijelenthető, hogy a hazánkban jelenleg gyártott ún. meleg aszfaltkeverékek (HMA – Hot Mix Asphalt) tulajdonságaival közel egyenértékű, de annál kisebb energiafelhasználással és károsanyag-kibocsátással is előállítható elvárt minőségű aszfaltkeverék, amelyet a nemzetközi szakirodalom

„warm mix asphalt”-nak (WMA) nevez. A WMA típusú keverékek magyar megfelelője az elmúlt időszakban kialakulni látszó közmegegyezés szerint: mérsékelt meleg aszfaltkeverék.

A Duna Aszfalt Kft. jelentős modernizációt hajtott végre a Dunaharasztiiban és Lakiteleken levő keverőtelepein. Az aszfaltkeverők átalakításának köszönhetően a berendezés alkalmassá vált a recycling rendszerrel kiegészített aszfalt és a LEA (Low Energy Asphalt), alacsony energiatartalmú aszfalt gyártására is.

Szemben a hagyományos aszfalttal, a LEA gyártása alacsony hőmérsékleten, 80 és 130 °C között történik. Ez 50%-kal kevesebb energiafelhasználással és 50-60%-kal kisebb széndioxid és bitumen gőz kibocsátással jár, amely jelentősen hozzájárul az üvegházhatás csökkentéséhez. További előnye, hogy az útépités során nincs kellemetlen „aszfaltzag”, hiszen nem bocsát ki bitumengőzt, amely belélegezve egészségre káros anyagokat tartalmaz. Emellett a minősége nemhogy megegyezik, de jobb, mint a hagyományos aszfalté, nedves időben is könnyen beépíthető és az alacsony hőmérséklete miatt jóval messzebb is szállít-

ható. További előnye, hogy a keverőtelepet a hagyományosakkal szemben nem földgázzal üzemeltetik, hanem PB gázzal, így az télen is működhet (a lakossági érdekeket szem előtt tartva télen a kormány nem engedi a keverőtelepeknél földgáz használatát).

Útépitési projektek a Duna Aszfalt Kft. kivitelezésében, Bács-Kiskun megyében

Kecskemét északi elkerülő út

Az 5. sz. és a 44. sz. főút között közvetlen kapcsolatot biztosító elkerülő utat 2015. augusztus 31-én adtuk át a forgalomnak. Az új nyomvonalon, 2x1 sávon végzett beruházás 5,2 km hosszan a 441. sz. főút – 5. sz. főút között, illetve 5,1 km hosszan a 44. sz. főút – 441. sz. főút között valósult meg. Az elkerülőt összesen 12,3 km hosszúságban párhuzamos és keresztező szervizút és földút hálózat kiépítéssel és kerékpárút korrekcióval adtuk át a forgalomnak. A beruházást kiemelt jelentőségűvé tette, hogy újabb előnyökhöz juttatja a Kecskeméten működő nagyvállalatokat, valamint tehermentesíti a várost.

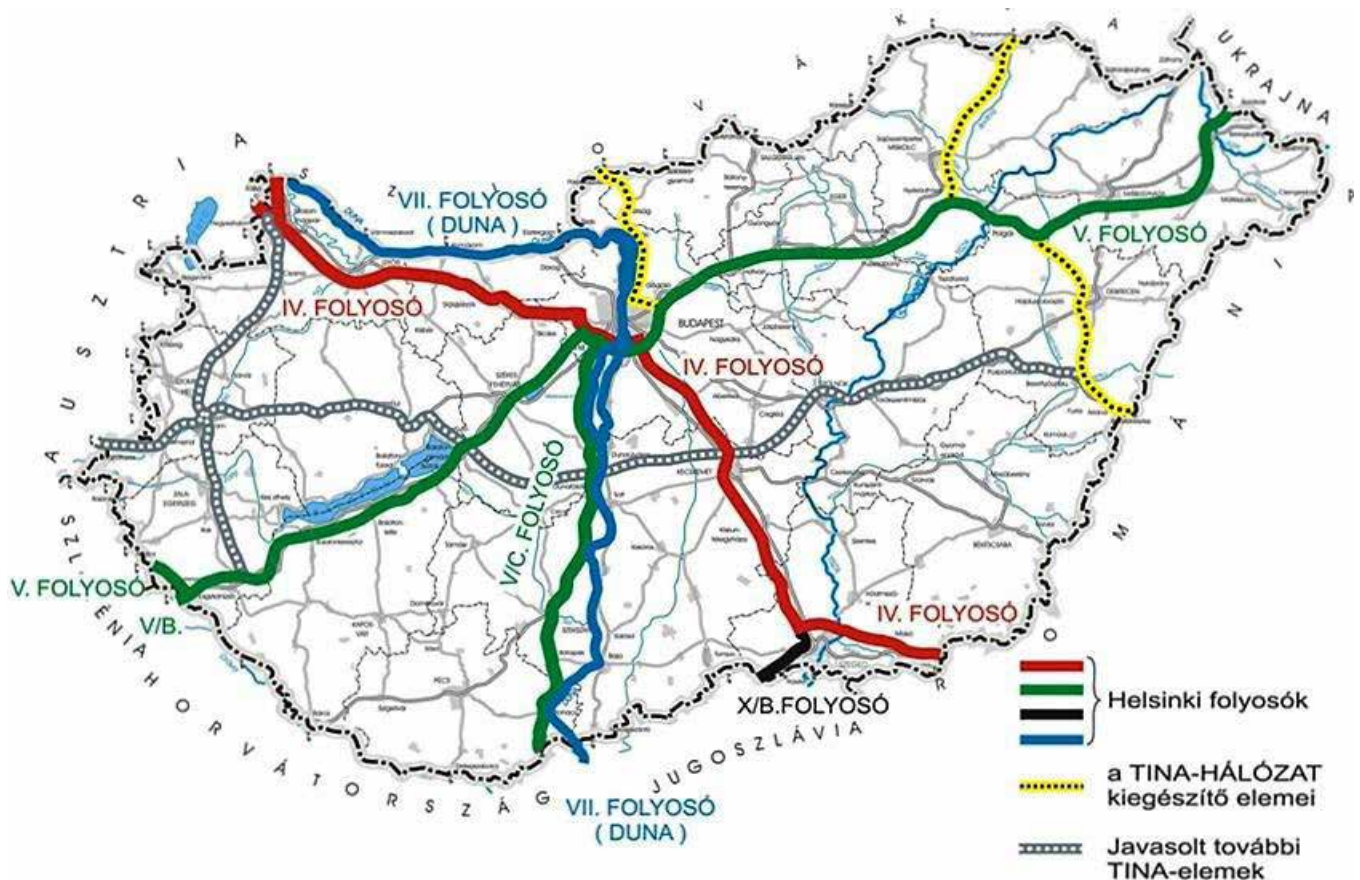
Tataháza-Kelebia

Az útszakaszt 11,5 tonnára növelt tengelyterhelhetőséggel 2015. szeptember 23-án adtuk át a forgalomnak. Az 55-ös számú másodrendű főút a dél-alföldi és dél-dunántúli régiók egyik legfontosabb közlekedési folyósója, amely az országhatárral párhuzamosan haladva köti össze Szegedet a Dél-Dunántúllal. A szakaszon 3 új csomópontot építettünk ki és 3 kanyarodósávot, valamint 2 vasúti kereszteződést korszerűsítettünk.

Baja-Tataháza

A Bács-Kiskun megyei Tataháza és Baja közötti 26,5 km szakaszon a burkolaterősítési és szélesítési munkálatok elvégzése mellett a főúttal párhuzamosan a lakott területen kívüli szakaszokon 22,6 km hosszan kerékpárút is épült, megteremtve ezzel a biztonságos kerékpáros közlekedés feltételeit.

A forgalombiztonság növelése érdekében Tataháza és Csávoly településeken egy-egy új körforgalmú csomópontot hoztunk létre. Tataháza, Csávoly, Felsőszentiván települések előtt forgalomlassító szigeteket alakít-





tottunk ki. A meglévő 20 tömegközlekedési megállóhely megújult, a peronok és a pályaszerkezet teljesen átépült. Június végén az új nyomvonalú mórahalmi elkerülő út forgalomba helyezésével az 55. sz. főúton közel 60 km hosszan a települések érintése nélkül lehet biztonságosan közlekedni.

53-as sz. főút

2015. október 15-én adtuk át hivatalosan is az 53-as sz. főút több mint 13 kilométernyi felújított szakaszát az 53-55. sz. főutak keresztezésétől az országhatárig. A nagy tömegű földmunkák és burkolat-megerősítés mellett 2 új körforgalmú csomópontot, 10 buszöblöt, buszvárót létesítettünk. A projekt egyik legnagyobb eredménye, hogy ezen az útszakaszon immár 180 kN tengelyterhelésű járművek korlátozás nélküli forgalma vált lehetővé. Az útszakaszon új csomópontokkal tettük biztonságosabbá a közlekedést.

Kecskemét, belső utak felújítása

2015 májusában kezdtük el a kecskeméti Főtér rekonstrukciójának II. ütemét. Ennek keretében megújult a kecskeméti Kálvin tér, Szabadság tér 24.000 m² felületen, készült 2 db új szökőkút egy gyönyörű műalkotással a közepén, melyet Szemődy Zsuzsanna keramikus tervezett. 10.000 m²-en zöldfelület rendezést, növénytelepítést végeztünk. 2015. október 21-én a műszaki átadás sikeresen lezárult.

Az év közepén a Kecskemét Megyei Jogú Várossal 8 db utca építésére szerződünk, melyet 4 ütemben a város különböző pontjain építettünk meg. Ezek mindegyike szegéllyel, burkolt vagy burkolatlan árokkal ellátott útpálya. Az utolsó utca műszaki átadása 2015 novemberének első hetében zárult le.

A KÖZOP-5.5.0-09-11-2012-0022 azonosító számú „Kecskemét város közösségi közlekedés fejlesztése, átalakítása – zéró emissziós zóna megteremtése soros hibridhajtású alacsonypadlós autóbuszok beszerzésével” című projekt keretében 77 db buszmegállót építettünk át a város különböző pontjain. Mindegyikben intelligens utas tájékoztató rendszer került kiépítésre.

Kecskeméti lakossági önerős útépitések, útfelújítások, földút stabilizálások, gyalog- és kerékpárút építés, útépités tervezések

A projekt keretében 60 utcában zajlanak majd munkálatok. A burkolatépítéssel egyidőben a felszíni vizek elvezetése is megoldásra kerül. Szegélyes aszfalt útburkolatot építünk gyephézagos burkolt árokkal vagy padkával. Zúzottkővel stabilizáljuk a földutat, valamint felújítjuk a meglévő aszfaltburkolatot. Tervezett befejezés: 2017. 08. 31.



A CSR (társadalmi felelősségvállalás) fontossága a Duna Aszfalt életében, kitékintve Bács-Kiskun megyére

A Duna Aszfalt Kft. elkötelezett híve a társadalmi felelősségvállalásnak. Kiemelten fontos a vállalat számára az emberi élet védelme. Ezen belül is fontos terület az egészségügy, a sport és a közlekedésbiztonság. Az elmúlt években szervezett formában kezdték el a CSR tevékenységet, számos projekt során bizonyította a Duna Aszfalt elköteleződését:

2014 szeptemberében egy balesetmegelőző programot indított Kecskeméten és Tiszakécskén a Duna Aszfalt Kft. 3-3 zebra piros festéssel tettek még láthatóbbá, emellett pedig egy pályázatot írtak ki a helyi iskolások között, hogy tervezzenek meg egy táblát, amivel a biztonságos közlekedésre sarkalják a közlekedőket. A kampány keretében kiválasztásra került városonként egy-egy nyertes pályamű, amelyek egy jól látható táblán a piros festéssel ellátott gyalogátkelők két oldalára kerültek kihelyezésre, felhívva a figyelmet a biztonságosabb közlekedésre, ezzel téve hatékonyabbá a zebra üzenetét.

2014 decemberében a Duna Aszfalt főtárogatóként csatlakozott a Csemetedoki akcióhoz. Ennek során az országban elsőként hoztak létre úgynevezett „mesekórházat”, amelyet a Kecskeméti Rajzfilmstúdió tervezett és valósított meg. A 2015 szeptemberében átadott mesekórház lényege, hogy a Kecskeméti Kórházban három emeleten található gyermekosztályok mindegyikét fal-tól-falig kitapétázták, ezzel egy mesevilágot létrehozva, amely remélhetőleg eltereli a gyermekek figyelmét arról, hogy kórházban vannak.

2015 februárjában egy komplett laparoszkópos tálca megvásárlását tette lehetővé a



Bács-Kiskun Megyei Kórház számára a Duna Aszfalt Kft. Az új eszközöknek köszönhetően az Általános Sebészeti Osztályon jelentősen lecsökkent a várólista, az ápolási napok száma, és a betegek felépülési ideje is rövidül. Az intézmény általános sebészei egy modern full HD kamera rendszeren keresztül, egy 26 colos LED monitorra kivetítve képet kapnak a műteni kívánt területről.

2015 júniusában a Duna Aszfalt Kft. második alkalommal adományozott orvosi berendezést a kecskeméti kórháznak, mely szívultrahang készülék a csecsemő-és gyermekgyógyászati osztályon lehetővé teszi a gyorsabb és pontosabb vizsgálatokat. Az új, korszerű eszköz nagyobb felbontású képi minőségének köszönhetően segíti az orvost a diagnosztizálásban, lehetővé téve a legapróbb veleszületett szívrendellenességek korai felismerését. Az adatok szerint csak Bács-Kiskun megyében évente 2200 gyerek közül minden 100. újszülöttnél fennáll a szívrendellenesség veszélye, melyből minden 1000. eset azonnali sürgősségi beavatkozást igényel. Az új szívultrahang

készülék jelentősen lecsökkenti az ilyen kritikus helyzetek számát.

2016 áprilisában immár harmadszor adományozott orvosi berendezést a Duna Aszfalt a kecskeméti kórháznak, melynek során egy új, korszerű ultrahang diagnosztikai készülék (stroke betegség korszerű diagnosztikáját, terápiáját és nyomon követését biztosító eszköz) került átadásra, amely hatalmas előrelépést jelent a jövőben a betegek állapotának felismerésében, a még pontosabb diagnózisok megalkotásában. Ez az új készülék alkalmas TCCD (Transzkranialis Color Doppler) vizsgálat végzésére is, mellyel már az agyi erek állapotáról is képet kaphatnak, és segítségével monitorozhatják a stroke-ot elszenvedett betegeiket.

2016 nyarán egy speciális tábor finanszírozott meg 15 gyermek számára a vállalat, ahol a kecskeméti Nyíri úti Speciális Iskola alsó tagozatos tanulói vettek részt. A programokat és foglalkozásokat az Edutus Főiskola turizmus karának hallgatói és az intézmény egyik oktatója alakították ki.





bosai

A Bosal Csoport kecskeméti tagja 2015-ös bővítés óta nem csak hogy megőrizte a stabilitást, de a 2016-os terveket is folyamatosan teljesíti. Pedig ezek a tervek egy évvel ezelőtt – termelés-áthelyezés épületbővítésekkel, 10 millió eurós gépfejlesztés, 120.000 plusz vonóhorog gyártása éves szinten több mint 18 millió euró extra árbevétellel – akár még utópiának is tűnhettek. A sikerhez ugyanis minden területnek hoznia kell az elvárásokat. A logisztika, a HR és a pénzügy vezetőit kérdeztük, hogyan lehet mindennek megfelelni.

Hidas Gábor

Supply Chain Manager

„Teljes hálózatot működtetünk logisztikai szolgáltatókkal, külső raktárakkal, konszignációs raktárral és 350 beszállítóval”

– Az utóbbi időben hatalmas bővülés, nagyon sok munkafolyamat átkerült Kecskemétre. Hogyan változtak a feladatok?

– Kecskemétről szolgáljuk ki majdnem a teljes európai piacot. Az itt legyártott anyagok több ezer kilométert utazva a legnagyobb autógyárakba érkeznek közvetlenül, pontos ütemezéssel. Napi szinten szállítunk be darabszám pontossággal az autógyáraknak. Az elvárás az, hogy teljes kiszolgálást, flexibilitást nyújtsunk. Ahogy a termelési igények változnak, nekünk azt le kell követ-

nünk. Ez pedig egy komoly termelés-tervezést igényel.

– Hogyan zajlik ez a folyamat?

– Vannak többéves terveink, ezeket lebontjuk éves tervezésre, majd kisebb időszakokra egészen odáig, amikor műszakon belül is pontosan ütemezzük a gyártást. Ehhez nagyon fontos, hogy teljes hálózatot működtetünk, logisztikai szolgáltatókkal, külső raktárakkal, konszignációs raktárral úgy, hogy az a 350 beszállító, aki a háttérben gyárt nekünk anyagokat, az információáramlás részeseként maximálisan teljesíteni tudjon. Törekszünk rá, hogy amennyire csak lehet, magyar beszállítókkal dolgozzunk együtt, így a régióban is több nagy stratégiai partnerünk van a gyártásban és a logisztikában egyaránt. Ezekkel a cégekkel együtt fejlesztünk, együtt tervezünk rövid és hosszútávon is.

BOSAL HUNGARY KFT.:
Minden területen
megfelelni a növekvő
kihívásoknak



– Az, hogy a Bosal Hungary Kft. egy központi fontosságú szereplővé vált, mennyit változtatott a helyzeten?

– Nőtt a logisztikai állomány, raktárt és épületeket bővítettünk, a raktárban csúcstechnikájú géppark épült, a teljes ellátási láncban modern informatikai eszközöket használunk. Természetesen a gépek és az informatikai eszközök kezelésére magasabb munkakultúrával rendelkező dolgozói állományra van szükségünk. A létszám növelése pedig újabb kihívást jelent.

Krámer Balázs

HR Manager

„Mi nem csak a holnap mérnökeit, hanem a holnap vezetőit is keressük a kiválasztások során”



– Hogyan reagál a HR a létszámnövelés kihívásaira?

– Világosan látszik, hogy a következő egy-két évben az ezer fős dolgozói létszámmal átlépjük a lélektani határt. Ezáltal a külvilág számára is egyértelművé válik, hogy a kecskeméti régió munkaerőpiacának meghatározó szereplője a Bosal. Ennek megfelelően a HR-folyamatoknak újratervezése zajlik. Mindenképpen szintet kell lépnünk az új munkaerő toborzása területén is. A termelésben dolgozó direkt állomány növelése az egyik nagy kihívás, mert más cégek is ezt tervezik. Az igazán nagyoknak, mint például a Mercedes, több ezer új dolgozóra lesz szükségük az elkövetkezendő néhány évben. Ezzel együtt jár a beszállítók kapacitás- és létszámnövelése is. Megindult tehát a verseny és harc a munkaerőért.

– Milyen stratégiájuk van ebben a kiélezett versenyhelyzetben?

– A versenyhez igazodva tervezzük fejleszteni a saját munkáltatói arculatunkat. A jövőben nem csak helyi szinten szeretnénk megjelenni, mint nagy kecskeméti cég, hanem Kecskemét 100 km-es körzetére fókuszálunk a direkt munkaerőt illetően. A

mérnökök terén pedig országosan meg kell most már jelennünk. Legnagyobb arányban ugyanis az irodán belül a fejlesztőmérnöki csapat bővül azáltal, hogy a létszám megduplázódik.

– Hol helyezkedik el a Bosal a kecskeméti munkaerőpiacon?

– A Bosal vonzó munkáltató. Versenyképes és teljesítményalapú béreink vannak, melyet tovább fokoznak a béren kívüli juttatásaink is. A munkavállalók számára remek lehetőség egy ilyen dinamikus fejlődő, friss vállalathoz kerülni: a szervezet is fejlődik, ezáltal folyamatosan új pozíciók jönnek létre, tehát a karrierlehetőség sokkal nagyobb mértékben jelen van egy ilyen cégnél, mint egy már meglévő, stabil nagyvállaltnál. Mi nem csak a holnap mérnökeit, hanem a holnap vezetőit is keressük a kiválasztások során. Úgy gondolom, a szervezet növekedésének természetes következménye, hogy újabb pozíciók, ezzel együtt újabb vezetői pozíciók is létre fognak jönni a vállalaton belül.

Gottschall Gergely

Plant Kontroller

Növekedés és finanszírozhatóság

– Milyen feladatokkal kell megbirkóznunk a növekvő terhelésnek köszönhetően?

– A növekedés önmagában egy „jó teher”, ettől függetlenül figyelniünk kell arra, hogy minden rendelkezésre álló pénz mindig abban az időpontban legyen elérhető, amikor szükségünk van rá. Ami a pénzügyi területen a legfontosabb, az a működő töke menedzselése. Ennek pedig legfontosabb eleme a készlet. A növekedéstől függetlenül jelentős készletcsökkentési céljaink vannak.

– Növekvő termelés mellett hogyan lehet a készleteket csökkenteni?

– A konszignációs készletek kialakításával. Ezáltal ugyanis a készlet terheket a beszállítók vállalják át, mi csak akkor használjuk és fizetünk a termékért, mikor ténylegesen felhasználjuk azt. A másik fő tétel a belső folyamatok optimalizálása. Azt kell elérni, hogy minél kevesebb belső folyamatban lévő gyártás legyen. Ez az úgynevezett Just-In-Time – termelés. Vagyis pontosan a vevő igényeinek megfelelően kell gyártani. Egyre optimálisabban tudjuk kihasználni azt, hogy a vevők milyen lehívásokat teljesítenek, így lehet a készleteket leszorítani, a gyártásközi készleteket csökkenteni.

– A készletoptimalizáláson túl milyen lehetőségeik vannak?

– Az összes nagy autógyárral kapcsolatban vagyunk, stratégiai döntés volt, hogy divízióon belül az a cég számláz közvetlenül a vevőnek, amelyik gyártja és szállítja az adott terméket. Pénzügyi oldalon ez annyi nehézséget jelenthet, hogy – habár az árbevétel-növekedés itt realizálódik –, ezek a vevők hosszú határidővel fizetnek nekünk. Ezeknek a hullámaint kell helyi szinten kezelni. Stratégiai partnerünk a K&H Bank, mellyel különböző tőkefinanszírozási lehetőségeket valósítunk meg, továbbá partner a vevői és szállítói faktoring megoldásokban is. Fontos még a szállítók kezelése. 2014-ben indult egy úgynevezett Supply Chain Financing projekt, mely során igyekeztünk kibővíteni a fizetési határidőnket a szállítók felé. Bár nem könnyű feladat, de ezzel gyakorlatilag el tudjuk érni, hogy mi, mint helyi cég 120 napra fizetünk közvetlen a szállítóknak, viszont ők egy bankon keresztül ezt le tudják hívni hamarabb, így az ő Cash flow-juk is tud működni.

– Hozhatnak önálló pénzügyi döntéseket?

– Alapjában véve minden nagy cég igyekszik optimalizálni a pénzáramait. Próbálja a legoptimálisabban elosztani a pénzt a csoporton belül. Mivel a közvetlen vevői kapcsolatokon keresztül hozzánk kerültek a bevételek, egy kissé ki vagyunk vonva ebből a rendszerből azzal, hogy a saját szállítói állományunkat, készletállományunkat kezeljük. A fő irányvonal az, hogy ez a kecskeméti cég önállóan is tudjon működni, és további fejlesztéseket megvalósítani.



A generációkon átívelő gazdasági stabilitás alapkövei

Belső struktúraváltáson esett át az AIPA (Alföldi Iparfejlesztési Nonprofit Közhasznú) Kft., aminek egyik természetes velejárója, hogy a többségi tulajdont megszerző Kecskeméti Önkormányzat gazdaságfejlesztéssel kapcsolatos szakmai elvárásai még markánsabban fogalmazódnak meg a cég irányába. Az AIPA Kft., a város gazdaságfejlesztési cégeként örömmel fogadja az új kihívásokat, emellett pedig saját kezdeményezésekből sincs hiány, hiszen a társaság egyaránt elkötelezett a város gazdasági szereplői, a lakosság, és a jövő generációi iránt. A vállalat értékrendszere mentén Csapó Ágnes, az AIPA Kft. ügyvezetője mesélt az előttük álló feladatokról.

Optimális szakmai együttállás

– Fontos változás állt be az életünkben azáltal, hogy 2016 nyár elején Kecskemét Megyei Jogú Város Önkormányzata többségi tulajdonosa lett az AIPA Kft.-nek. Ezzel vállalkozásunk immár hivatalosan is a város gazdaságfejlesztő cégeként teljesítheti azt az évekkel ezelőtt vállalt küldetését, melynek során tudásunk legjavával és a rendelkezésre álló eszközökkel Kecskemét gazdasági fejlődését kívánjuk szolgálni. A sikeres munkára garancia tehát a korábbi tulajdonosi struktúra (Pallasz Athéné Egyetem és a Bács-Kiskun Megyei Iparkamara) mellett megjelenő többségi önkormányzati oldal, amelynél optimálisabb szakmai együttállást – akár a nagyvállalatok, akár a duális képzés, akár a mikro, kis- és középvállalkozások (mKKV) versenyképességének fejlesztése tekintetében – aligha lehetne elképzelni.

Munkaerőhiány, a gazdasági kórtünet

– Nehezen találnánk ma olyan fórumot, legyen az akár újság, televízió vagy rádió, amely hírműsorában ne érintené a munkaerőhiányt, hiszen ez ma a gazdasági fejlődés egyik legkritikusabb pontja. Az országosan érzékelhető anomália pedig bennünket sem került el, sőt. Kecskemét esetében egy olyan városról van szó, ahol – szerencsére – folyamatosan bővül a befektetői jelenlét, elég, ha csak a Mercedes-beruházás második ütemére vagy éppen az SMP gyár betelepülésére gondolunk. Az aktív gazdasági élet azonban – sok előnye mellett – fokozott munkaerőigénnyel jár, tehát a befogadói oldalon olyan támogatói környezet létrehozása a feladatunk, amely képes arra, hogy ezeket a foglalkoztatási és munkaerőpiaci feszültségeket feloldja. Megtiszteltetés számunkra, hogy a „TOP-6.8.2-15 Helyi foglalkoztatási együttműködések a megyei jogú város területén és várostérsé-

gében” című pályázati programban meghatározó szerepet tudunk vállalni. Az AIPA Kft. két működő klaszter gesztorszervezeteként számos helyi és regionális kis- és középvállalkozóval tart fent rendszeres, aktív szakmai kapcsolatot, melynek során világossá vált, hogy a fentebb említett foglalkoztatási nehézségek mostanra kiéleződtek. Nem kérdés tehát, hogy nekünk a város gazdaságfejlesztő cégeként – az érintett szereplők bevonásával – egy hosszú távú, érdemi és hatékony megoldási formát kell találnunk. Ennek első lépése az a több mint száz helyi vállalkozásra vonatkozó, szakemberek bevonásával készített részletes igényfelmérő kérdőív, ami nem csak a helyzetfeltárás alapját jelenti majd, hanem egyben előszele egy olyan foglalkoztatási-tanácsadói-információs rendszer kiépítésének is, ami biztosítja, hogy célkitűzéseink hosszútávon, folyamatában is megvalósíthatóak legyenek. Az említett pályázat első lépéseként készülő Megvalósíthatósági Tanulmány fontos alapköve lesz a helyi munkaerőpiaci szereplők közötti együttműködésnek és ez a közös érdek egy szoros kooperációban teljeseedik ki a kormányhivatal, a megye, a város és az AIPA Kft. között. Persze csodát egyetlen szervezet sem tud tenni. Hiszünk azonban abban, hogy szakmai tapasztalataink és kompetenciáink alapján cégünk képes egy olyan erőteljesen koordinatív, az érintetteket összefogó platformot teremteni, ami lehetőséget ad arra, hogy ebből az összefogásból komoly eredmények szülessenek.

A fenntartható városfejlesztés kulcsa

– Folyamatosan fejlődő városként Kecskemét számtalan olyan problémával szembesül, amelyekre a választ csak egy fenntartható városfejlesztés keretében lehet megadni. Kiemelkedő szakmai kihívást jelent számunkra, hogy Kecskemét Megyei Jogú Város szakmai partnereként előkészítői





és koordinátori lehetünk egy nem csak országosan, de európai szinten is egyedülálló kezdeményezésnek, a városfejlesztési alapnak. Komoly szakmai feladat lesz a városfejlesztési alap számára potenciálisan felhasználható, életképes, megtérülő projektek beazonosítása és előkészítése a döntéshozatalhoz. Munkánkkal szeretnénk hozzájárulni az elérhető fejlesztési források optimális felhasználásához.

A sikeres jövő záloga: a beszállító-fejlesztés

– Szintén nem ismeretlen az AIPA Kft. előtt az a kormányzati és pályázati oldalról is népszerű fejlesztési terület, amely a hazai tulajdonban lévő beszállítókat és azok

integrátor szervezeteit kívánja megcélolni. Az általunk 2015-ben bemutatott Mentori Pilot Program tapasztalatai alapján biztosan állíthatjuk, hogy az ilyen jellegű projektek során egymásra épülő tudásmodulok olyan versenyelőnyt jelentenek az életképes kkv-k számára, amelyek hosszú távon is garantálják a piacon betöltött meghatározó szerepet. Hisszük, hogy ez a gyakorlatban is tesztelt, működőképes modell hatalmas kiugrási lehetőséget, megújulási eszközt jelent a már sikeres, stabil, de fejlődésre vágyó hazai kis- és középvállalkozásoknak. A GINOP-1.3.3-16 Beszállító mikro-, kis- és középvállalkozások és beszállítói integrátorok támogatása címmel kiírt pályázat lehetőséget kínál nekünk arra, hogy mentor cégként tovább folytassuk a már sikerrel alkalmazott, szemléletformáló „know how”

átadását, a fejlődésbe investáló cégeink pedig hamarosan az ágazat húzó erőivé válhatnak.

Foglalkoztatási Tanács – Fókuszban a szakmai párbeszéd

A Kecskeméti Foglalkoztatási Tanács létrejöttének célja, hogy elősegítse a helyi munkaerőpiac meghatározó foglalkoztatói közötti folyamatos szakmai párbeszédet, a munkaerő szükséglet és az igény szerinti utánpótlás biztosítása érdekében megteendő fejlesztéseket és az intézkedések megfogalmazását. Nagy örömmel és szakmai munkánk elismeréseként fogadtuk a felkérést, hogy ennek a Tanácsnak a koordinátori feladatait ellássuk.

5letből JÖVŐ! – A gazda(g)sághoz vezető út

– A folyamatos megújulás elkötelezettségként az AIPA Kft. idén ősszel új küldetést tűzött ki céljául. Szem előtt tartva fő irányvonalunkat, úgy döntöttünk, hogy túlmutatva az eddig megszokott formulákon, egy egészen új célcsoportot is szeretnénk integrálni a gazdasági élet izgalmakkal teli világába. Az AIPA Kft. által megálmodott 5letből JÖVŐ! projekt olyan egyedülálló kezdeményezés, amelynek fő célja a tinédzserek érdeklődésének felkeltése a vállalkozói lét iránt. A középiskolások számára meghirdetett játékos csapatversenyünk kiváló lehetőség arra, hogy a diákok valós élmények révén tegyék próbára kreativitásukat, és korszerű ismereteket szerezzenek a versenyképesség, a piac, és más – a vállalkozások működtetése szempontjából lényeges – témakörökben. Erről bővebben a projekt honlapján (www.5letboljovo.hu) olvashatnak az érdeklődők. Mindezekből jól látható, hogy az AIPA Kft. feladatainak és célcsoportjainak köre is folyamatosan bővül, mi pedig nagy örömmel és elszántan fogadjuk az új kihívásokat, szem előtt tartva elkötelezettségünket a város gazdasági szereplői és lakosai, valamint a jövő generációi iránt. Fontos azonban megjegyeznünk, hogy az előttünk álló feladatok mindegyike hosszú távú célokat rejt magában, és akárcsak a most leszüretelt szőlőből készülő bor – években, vagy akár évtizedekben mérhető, amíg kiteljesedve az asztalunkra kerül.

Állandó magas minőség és megújulás a siker kulcsa a Sheraton szállodában

A KÉSZ csoport kiválóan érzett rá, mire van szükség egy olyan városban, ahol virágzásnak indult az autóipar. Megépítette a legmodernebb vidéki szálloda és konferenciaközpontot, mely a Four Points by Sheraton szállodalánc tagjaként üzemel. Elégedett vendégek, szakmai elismerések mutatják, hogy jó döntést hoztak. Polgár Tibor igazgató értékelte az elmúlt időszakot, és beszélt a további tervekről:

– 2013 májusában nyitottunk, az elmúlt három és fél év azt mutatja, hogy van létjogosultsága enne a projektnek. Mind a kihasználtságban, mind a forgalomban tükröződik, hogy jó döntés volt a városban egy ilyen szállodát építeni.

– **Honnan és milyen visszajelzéseket kapnak?**

– A gazdasági sikerek mutatják, hogy cégünk eredményes, prosperál, jól működik. Ezt erősítik a szakmai elismerések, mint például a TOP 25 Magyarországi Hotel, az év franchise szállodája elismerés 2015-ben, a Magyar Turizmus Minőség díj. A legfontosabb visszajelzés természetesen az, hogy vendégeink mit gondolnak rólunk. A pontszámok és értékelések a TripAdvisor-on, a Booking.com-on, a vendégek személyes visszajelzései is mutatják, hogy jó az út és az irány. Mindezek alapján pedig sikertörténetről beszélhetünk Kecskemét tekintetében.

– **Milyen új célokat tűztek ki?**

– Célunk továbbra is az, hogy a mostani irányt kövessük, és elérjük azokat a középtávú céljainkat, melyek magából a működésből adódnak. Egy szállodai életciklust tekintve túl vagyunk a nyitás, a bevezetés első és jelentős szakaszán, az érettség időszaka következik, ahol már nem az újdonság a fő vonzerő, hanem az állandó magas minőség. Az ötödik évre szeretnénk elérni azt a szintet, ami kvázi a csúcshoz tekinthető. Szűk másfél évünk van erre, mindent megteszünk, hogy sikerüljön.

– **Milyen akadályai lehetnek a célok megvalósításának?**

– Legfőképp a munkaerőkérdés. Az ugyanis egy akut probléma, mely minket is



elért. Fél évvel ezelőtt munkaerőhiányról, betöltetlen pozíciókról nem nagyon tudtunk beszélni. Ma már viszont napi szinten probléma, hogy kvalifikált, nyelveket beszélő szakembereket találjunk, akiket a „magunk képére tudunk formálni”. Mi mindig az attitűdöt keressük elsősorban, mert az összes többi megtanítható, de ez is egyre nehezebb. Olyan krízis van az országban munkaerő szempontjából, amivel muszáj szembenézni és megoldásokat találni. Persze vannak pozitív tapasztalataink is. Van jó pár kollégánk, aki munkatapasztalattal felvértezve, nyelvismerettel tért haza külföldről és tudtunk nekik alternatívát nyújtani!

– **Mi lehet az önök válasza a munkaerőpiac kérdésre?**

– Elkezdtünk egy saját, belső tréningprogramot fejleszteni. Ennek során idevesztünk két-három olyan fiatal tehetséget, akinek főiskolai vagy szakközépiskolai végzettsége van. Tanulmányi szerződést kötünk velük,

egy évig trenírozzuk őket, és garantáltan állást ajánlunk nekik. Tehát megpróbáljuk kinevelni a saját utánpótlásunkat. Forgatjuk őket a különböző részlegeken, hogy az egyes részterületeken az adott vezető mellett megtanulják a sztenderdeket, a nemzetközi elvárásokat. Ez elsősorban gyakorlati képzés, mely során nem csak egy részfolyamatot ismer meg, hanem átlátja a teljes működést. Bízom benne, hogy találunk olyan fiatalokat, akik hajlandóak időt, energiát szentelni arra, hogy elmélyítsék szakmai ismereteiket. Azt tapasztaljuk sajnos, hogy a türelem nem az erőssége a jövő generációjának. A vezető kollégáknak is azt szoktam mondani, hogy az ő felelősségük a saját utódlásuk megoldása. Adott tehát a

karrier lehetősége azok számára, akik ezért hajlandóak áldozni, megpróbálunk életműveletet kínálni.

– **Mi kell még ahhoz, hogy ezt a szintet tartsa, sőt, továbbléljen a cég?**

– A rugalmasság és az a vendégközpontú szemlélet, amit mi mindenekelőtt képviselünk. Ez az, ami bennünket idáig eljuttatott. Kollégáink többsége úgy végzi a munkáját, mintha a szálloda a sajátja lenne. Az igényeket próbáljuk maximálisan kielégíteni, figyelembe vesszük a véleményeket, ezért pedig nagyon hálásak a vendégek. És kell hozzá a város is, szükség van azokra a történésekre, programokra, beruházásokra, sporteseményekre, melyek vonzzák az embereket, és velük a sikert. Ami a legnagyobb újdonság most az életünkben, hogy a Sheraton márkát birtokló Starwood Hotels and Resortsot megvásárolta a Marriott International. Marad a márká, de a háttérben létrejött a világ legnagyobb szállodavállalata a világ szántiz országában,

több mint 5000 szállodával. Nekünk hoz ez számos újdonságot a háttérben, de a vendégek nem igazán érzékelik a változást túl azon, hogy nekik is nagyobb lesz a választási lehetőségük a láncon belül.

– Stagnál vagy növekszik a piac?

– A turizmus növekvő pályán van, a számok azt mutatják, hogy a növekedés nagyobb vidéken jelenleg, mint Budapesten. Mi itt egyértelműen azt érezzük, hogy az üzleti és sport turizmus növekszik. Ezt mutatják a költségek, és ezt mutatja a kihasználtságunk is. Az új beruházások mindig hoznak egy ciklikusságot, az egyéni vendégek száma megnő, majd visszatér az adott szintre. A Mercedes-gyár kezdeti nagy vendégforgalma folyamatosan csökkent és beállt egy szintre, ami érthető a gyár evolúciója kapcsán. A konferencia-turizmus folyamatosan növekvő tendenciát mutat, a válság okozta lassulás és visszaesés után visszatért a pörgés ebbe az iparágba is.

– Kecskeméten sorra nyílnak a prémium éttermek. Mi kell ahhoz, hogy éttermük, a Bistorant is tudja tartani a lépést?

– Nagyon jó, hogy egyre több minőségi étterem van Kecskeméten, hiszen így alakul



ki egyfajta igény a minőség irányába. Ez pedig nekünk is jó. A sikerhez egyrészt kell egy kreatív konyhai csapat, aki követi a trendeket, és folyamatosan figyeli, mire van igény a vendégek részéről. A másik a barátságos, mosolygós, profi kiszolgálás. Emellett pedig izgalmas dolgokra és folyamatos megújulásra is szükség van. Ennek kapcsán most már hetente többször bármongorista szórakoztatja vendégeinket a lobbyban, valamint úgy döntöttünk, nyitunk

a vendéglátással házon kívülre, vagyis fejlesztünk a catering irányába is.

– Honnan jött a catering ötlete?

– Volt egy-két megkeresésünk, amikor partnereink azt kérdezték, mi lenne, ha nem házon belül, hanem házon kívül oldanánk meg az adott vendéglátást. Elvállaltuk, és nagyon jó visszajelzéseket kaptunk. Aztán a tapasztalatok és visszajelzések alapján kicsit továbbgondoltuk a szolgáltatást és úgy látjuk, van igény az általunk képviselt minőségre ebben a szegmensben is. Megvizsgáltuk a piacot, keresletet, kínálatot, szereplőket, igényeket. Megnéztük, mi az, amiben mást tudunk nyújtani. Így jött létre a Sheraton Prémium Catering.

– Miről szól, mitől más a Sheraton Prémium Catering?

– Nem a hagyományos eszközökkel, nem a megszokott módokon szolgáltatunk. A minőségi ételeken túl a körtés is prémium minőségű, kicsit a jövőbe mutató cateringet próbálunk meg értékesíteni. Étel oldalon a pörkölt ugyanúgy belefér ebbe a kínálatba, mint a különleges alapanyagokból készült ételek, de a prezentálás, a felszolgálás, az eszközök, teljesen újak, a legmodernebb trendeknek megfelelően. A célunk, hogy olyan helyekre hívjanak bennünket, ahol vagy a környezet, vagy a minőségi elvárás megköveteli a prémium szolgáltatást. Lehet az egy kávészünet, ebéd a topmenedzsereknek, ételek, italok szervírozása egy igazgatósági ülésen... bármilyen esemény, ahol az igény minőséget takar. Mi pedig mindezt megpróbáljuk magas színvonalon kiszolgálni. Bár nem ez a fő profilunk, de azt gondoljuk, most már megérett a ház arra, hogy azzal a szolgáltatás minőséggel, amit belül elértünk, a házon kívül is megálljuk a helyünket, és ugyanazt a minőséget tudjuk prezentálni.

– csenki –

FOUR POINTS
BY SHERATON
Kecskemét Hotel
& Conference Center

PRÉMIUM CATERING

MINŐSÉGI ALAPANYAGOK
EXKLUZÍV KISZOLGÁLÁS
KITELEPÜLÉSSSEL AZ ÖN CÉGÉNÉL

CÉGES RENDEZVÉNYEK, KÜLÖNLEGES
ESEMÉNYEK, ÁLLÓFOGADÁSOK, EBÉDEK
EGYEDI KÉRÉSEK AZ ÖN IGÉNYEI SZERINT.

TELEFON: 76/ 888-530
SALES@FOURPOINTSKECSKEMET.COM
WWW.FOURPOINTSKECSKEMET.HU/BISTORANT/CATERING

A MOKKA X MEGÉRKEZETT.

- » 30%-kal élénkebb, intelligens LED-fényszórók*
- » Ráfutásos ütközésre figyelmeztető rendszer
- » Intelligens összkerék-hajtás
- » OPEL OnStar® csatlakozási és szervizasszisztens



Prémiumkategóriás újításokkal.

*Az Opel hagyományos halogén fényszóróihoz képest.
A felsorolt kiegészítők opcionális felszereltségek. Az Onstar-szolgáltatás technikai és használati feltételeiről az opel.hu/onstar honlapon tájékozódhat.
Kombinált használat esetén az új Opel Mokka X átlagfogyasztása: 3,9-7,9 l/100 km, CO₂-kibocsátása: 103-155 g/km. A képen látható autó illusztráció.

opel.hu



Frissen főzött pilseni Kecskemétről

Nem kell Prágába utazni annak, aki igazi, hamisítatlan, frissen főzött Pilsent szeretne inni. A Kecskeméti Sörmanufaktúra ugyanis megalkotta azt. És mellette még hét másik sört, melyek a minőségi sört kedvelők legszélesebb rétegének kínálnak felejthetetlen élményt. Gönczi Imrével és Lénárt Andrással beszélgettünk.

Gönczi Imre, a Kecskeméti Sörmanufaktúra társtulajdonosa

– Repülőmérnökként végzett, egy ipari technológiával foglalkozó cégcsoport tulajdonosa. Ezen dolgok melyike volt az, ami egy sörfőzde megalapításához vezetett?

– A sors. Az első pillanattól kezdve nagyon sok olyan dolog volt, amiről az adott pillanatban még nem is sejtettem, hogy egyszer majd egymásra épülve egy hatalmas dolgot eredményeznek. Alapvetően sörkedvelő vagyok, egy kicsi vendéglátós múlttal. Egy kis faluból, Öcsödről származom, ahol a szüleim több évtizeden keresztül vezettek egy bisztrót. Sokszor segítettem nekik, de nyári szünetekben más helyeken is pincérkedtem. Az életem más irányt vett, repülőmérnök katonatisztként először Taszárra, majd a Kecskeméti Repülőbázisra kerültem. Itt ismerkedtem meg Andrással, aki vadászpilóta volt a bázison. Többek között együtt jártunk a Zrínyi Miklós Nemzetvédelmi Egyetem angol tanfolyamára.

– **Valami azt súgja, nem itt ért véget a történet, ami a mi sztorink kezdete volt.**

– Leszereltem, megalapítottam céget, az NRG Agent Kft.-t, melyet két fiammal, Imrével és Gergővel építgetünk. Ebben az



időben Gergő fiammal ralizott, mely kapcsán párszor én is elkísértem. Aztán egyszer, egy ilyen úton, egy őszi versenyen újra összehozott a sors Andrással, mivel navigátorként, szervezőként ő volt a rali csapat egyik meghatározó alakja. Hazafelé arról beszélgettünk, mit szeretnénk még az élettől. Mondtam, hogy én egy igazi kis olasz típusú étteremre vágyom, ahol nagy nyugalomban, tulajdonosként koccintgatok, beszélgetek a vendégekkel. Ő pedig azt mondta, neki a sörfőzés a hobbi, és ezt fejlesztené tovább. Miskolcon megálltunk

ebédelni, és úgy adódott, hogy az étteremben magának a Kézműves Sörfőzde Egyesülete akkori elnökének a kézműves söreit árulták. Hát ez nagyon összecsengett azzal, amiről pont előtte beszélgettünk!

Kézműves sör, sörfőzés, saját sörfőzde... Megkóstoltgattuk a söröket, megkaptuk az úriember telefonszámát, majd pár nap múlva már hívtuk is.

– **Szükség volt néhány bevált receptúrára?**

– Ott még akkor nem tartottunk. Azt találtuk ki, hogy a sörutcában forgalmaznánk a söreit. Hatalmas sikerünk volt, ő maga is meglepődött. Folytattuk a következő évben is. Később mesélte el, hogy az első megkeresésünkkel nem igazán értette a dolgot. Megjelenik két kecskeméti figura, az egyik gázmotorokat gyárt, a másik meg volt vadászrepülő, és egyszer csak az ő söre kell nekik. De amikor az ő átlagos 5-6 hordó/fesztiválos eladásával szemben mi 20-nál többet adtunk el, rájött, hogy ez a két fickó tud valamit. És, persze, mi is rájöttünk...

– **És a sors újra közbelép...**

– András leszerelése után a jakabszállási reptérré járt ki repülni, ott ismerkedett meg a Hetényegyházi Blonder Sörfőzde tulajdonosával, aki sárkányrepülő volt. Ő sajnos jó pár éve elhunyt, a főzdeje pedig bezárt. Amikor pedig beérett a felismerés, hogy sört szeretnénk főzni, megkerestük a feleségét, és megvettük tőle a berendezést. Cégem hegesztéssel, gépészeti dolgokkal,



A Kecskeméti Sörmanufaktúra 2015-ben alakult és 2016-ban kezdte meg a termelést. Célja, hogy újraélesszék Kecskemét sörtermelésének hagyományait, amelyet Petz János mester kezdett meg 1793-ban a Városi Magisztrátus megbízásából. Söreik részben visszanyúlnak az 1700-as évek végére jellemző receptúrákhoz, másrészt viszont igazodva a jelenlegi trendekhez modern, úgynevezett „újhullámos” söröket is főznek. Söreik:



Kecskeméti PILS 12

Klasszikus világospilseni sör (4,8%)

Kecskeméti IPA (India Pale Ale)

Enyhén vöröses, illatos, zamatos, világos ale (5,3%)

Kecskeméti Dry Stout

Barnás-feketés illatos stout (4%)

Kecskeméti Málna

Az ale-ekre és a málnára jellemző vöröses szín (4%)

Kecskeméti Búzasör

Száraz, tipikus ősi búzasör (4,5%)

Kecskeméti Világos

Klasszikus német típusú pilzeni sör (4,2%)

automatizálással foglalkozik, András tervei és útmutatása alapján össze tudtuk állítani a rendszert. Voltak gyerekbetegségek az elején, de alából úgy terveztük, hogy az első év a bevezetés időszaka lesz. Úgy érzem, elég jól sikerült. És ebben is, ugyanúgy, mint a NRG fejlődésében, nagyon fontos szerepe van Imrének és Gergőnek.

– Hol jelentek meg a bevezető időszakban?

– Elsősorban fesztiválokon, de időközben éttermek is elkezdtek csapolni a söreinket. Kecskeméten a Spaletta Étterem és Sörházban találkozhatnak velünk, annak a kapcsolatnak az a különlegessége, hogy mi főzzük a ház sörét is. Szegeden, Szentesen és Nagykőrösön is ott vagyunk már, a legújabb pedig Budapest, ahol először a Szimplában árulták a söreinket, majd pedig bekerültünk a Kandallóba is. Most indul a palackozóüzem, ötféle palackos sörrel vágunk neki a második évnek, és próbálunk minél több új helyre bekerülni. Úgy érzem, a sörforradalom részesei vagyunk egy olyan termékkel, mely különleges a hazai piacon.

– Van buktatója a népszerűségnek?

– Egyre népszerűbbek a kézműves sörök, éppen ezért egyre többen vannak a piacon. De van egy veszély: ha nem sikerül eltalálni a minőséget, oda a bizalom. És nem csak az adott főzde bukhat ezen. Ezeknek a söröknek az ára a multikkal szemben magasabb az kézműves körülmények és a fajlagos költség miatt. A magasabb árat pedig minőséggel kell kompenzálni. Ha már van egy fogyasztói réteg, aki egyre inkább átáll

erre az oldalra, szeretnénk ezt állandó minőséggel meghálálni. Azt pedig különösen szeretnénk, ha ez Kecskemét környékére is igaz lenne. Nem véletlen használjuk a város nevet, lokálpatriótaként igazán akarjuk, hogy a fűtőlős barackpálinka mellett legyen valami, amire majd évek, évtizedek múlva is büszke lehet a város.

– Mi az, ami elengedhetetlen ahhoz, hogy álmaikat valóra váltsák?

– Az állandó, magas minőség. Mindenki össze tudja rakosgatni a hozzávalókat, komlót, malátát, egyéb ízesítőket. Lehet az is, hogy egy ízletes dolog kerekedik belőle, de a minőséget folyamatosan egyformán kell tudni tartani. Nálunk az automatizálás, a pneumatikus és elektromágneses szelepekkel vezérelt, félautomatizált technológia adja az alapot. Ez a biztosítéka annak, hogy az adott sör minden egyes főzetnél ugyanolyan ízű legyen. Tehát minőséget adunk, és figyelembe vesszük a fogyasztóink jelzéseit. De, ha valamit eltaláltunk, ahhoz viszont ragaszkodunk. Mert nekünk van egy trendünk és egy elvárásunk.

– Úgy tűnik, az önök erőssége a hagyományokon alapuló, állandó magas minőség.

– Mindenki próbál különlegességet csinálni a saját ízlése szerint, ezért elku-tyulódnak. Szerintem nem kell a banánt a citrommal keverni, nem arra kell törekedni, hogy soha nem érzett ízeket érzünk el. Arra kell törekedni, hogy megbízható terméket produkáljunk, és az adott réseket kitöltsük. Úgy gondoljuk, nagy úr van a világos/lager

típusú sörök tekintetében.

Senki nem hoz egy állandó, kimagasló minőséget. Ezért mi – hála András nyelvtudásának és a cseheknél tett tanulmányainak és körútjainak – megalkottuk a PILS 12-t, és ezt tekintjük vezérsörnek. Ezt pedig a piac is visszaigazolja. Persze mi is kísérletezünk, most készül a Winter Stout, egy kis vanília, szegfűszeg, kis málna ízesítéssel, melyet az ünnepi hangulathoz igazodó íz és illatvilággal egy kelyhes pohárból, a karácsonyfa alatt, kandalló mellett ajánlom majd fogyasztani. És az is biztos, akár ebből, akár a többi sörből kicsit felönt a garatra, nem lesz másnapos.

– Akkor mit érez?

– Újjáéled, akár egy Főnix madár!





Lénárt András, a Kecskeméti Sörmanufaktúra sörmestere

– Hogyan lett sörfőző?

– Az egykori Csehszlovákiában jártam öt évig egyetemre, vadászpilótának tanultam. Elég szoros barátságot kötöttem a kinti sörökkel és a sörkultúrával is. Teljesen más világba csöppentem. Ők munka után, férfiak, nők egyaránt, bementek a kisvendéglőbe, vidáman beszélgettek, üzleteltek, megittak két-három sört, a gyerekek szaladgáltak a lábaik között, aztán mindenki hazament, vacsorázott, vidáman ért véget a nap. Az a világ, a sörkultúra magával ragadott. Huszonnégy évig repültem, majd leszerelés után civilként dolgoztam. Az évtizedek alatt a sör iránti vonzódásom csak erősödött. Egy idő után kísérleteztem a sörfőzéssel, köszönhetően annak, hogy 2012. január 1-je óta bárki főzhet otthon 1000 liter sört. Egy 50 literes kis főzőberendezéssel kikísérleltem a recepteket, úgyhogy, amikor Imrével belevágtunk a nagy sörkalandba, már kész receptúrákkal indultunk.

– A most gyártott sörök mindegyikének receptúráját ön alkotta meg?

– Igen, de nem csak azokhoz nyúlunk. Most is kísérletezek, ha időm engedi. Sőt van olyan sörünk, amit nem kutyul-

gatok otthon, hanem rögtön lefőzünk nagyban.

– Ha egy illet bevállal, azt mutatja, hogy nem csak önbizalommal, de kellő tapasztalattal is rendelkezik.

– Úgy érzem, az elmúlt években sok tapasztalatot szereztem, ezt pedig tovább mélyítette a sörfőzde megnyitása. De ennél is többet szeretnék tudni. Jelenleg a Budapesti Corvinus Egyetem Élelmiszertudományi Kar Sör- és Szeszipari Tanszékének hallgatója vagyok. Jövőre végzek sörmesterként.

– Ne habozunk, térjünk vissza a sörfőzésre! Gyorsan kinőtték az ötvenes berendezést?

– Amikor megvásároltuk az egykori Blonder berendezését, az a '80-as évek technológiája volt. De Imre cégének gépészete



kiválóan alkalmas volt arra, hogy teljesen átalakítsuk. Nem csak vadászrepülő vagyok, hanem repülőmérnök is, így aztán, mint mérnök terveztem meg az egészet. Olyan hat tartályos technológiát állítottunk össze, ami Magyarországon csak nálunk van.

– Mitől más, mint más?

– Amit mi művelünk az a háromcef-rés dekokciós eljárás. Vagyis háromszor szétválasztjuk a malátatörkölyt a cefrzési folyamat során. Ilyenkor a harmadát külön is felforraljuk. Erre azért van szükség, mert a különböző hőfokokon más és más anyagok csapódnak ki. Ezt a technológiát főleg Csehországban találjuk, és egy-két bajorországi főzdében.

– Honnan szerzik be az alapanyagot?

– Magyarországon egyetlen multi van, aki malátát gyárt. De ő a kicsikkel nem áll szóba. Hosszútávú terveink közt szerepel, hogy kiépítünk egy közepes méretű malátázó üzemet. Ezzel nem csak magunkat, de egy-két sörfőzdet még el tudnánk látni jó minőségű magyar malátával. Addig is Csehországból vásároljuk a régi idők malátáját, a szérűcsíráztatott malátát. Ez annak idején a kőbányai pincékben is egy nagyon jó minőségű malátát, és kiváló magyar sört eredményezett. Hát mi is ezen vagyunk. Hogy kiváló kecskeméti sört főzzünk.

Csenki Csaba



Cégvezetőből lett agrárvállalkozó

Beszélgetés Héjjas Gábor ménteleki paprikatermesztővel

A ménteleki agrárvállalkozó, Héjjas Gábor egyáltalán nem mondható szokványos földművesnek. Világot látott, 3500 embert is vezetett egy telekommunikációs cégnél, részese volt a szélessávú internet hazai elterjesztésének. Mégis, túl az üzleti karrier csúcán visszatalált az ősi gyökerekhez, a mezőgazdaságban is sikeres lett. Inspiráló interjúnkból kiderül, az agráriumban felénk is lehet haladót, világszínvonalút teremteni.

– Húsz évig teljesen mást csinált, hogyan lett agrárvállalkozó?

– Édesapám, Héjjas Pál a családi földeket annak idején kárpótlás útján igényelte visz-

za. Alapvetően szántóföldi növénytermesztéssel foglalkozott, valamint állattartással. Sajnos apa 2006-ban váratlanul elment – én akkoriban még a céges világban dolgoztam. Mégsem kellett sokat gondolkodni azon, hogy azt mondjuk: amiben ő hitt, amivel annyira szeretett foglalkozni – hozzáteszem, zenetanárként – azt mindenképpen meg kell próbálnunk továbbvinni.

– A meglévő foglalkozását pár évig nem adta fel, de mellette belevágtak. Milyenek voltak az első tapasztalatok?

– Rögtön az első két évben az aszályok mindent elvittek. Rájöttünk, valami mást is

kell csinálni, mint a szántóföldi növénytermesztést. Az állattartást is felszámoltuk, akkor én még a Dunántúlon laktam, onnan jártam Budapestre dolgozni, illetve Kecskemétre gazdálkodni. Körülbelül három-négy évig tartott ez a „háromszögezés”. Akkor nálam sokkal okosabb emberekkel konzultáltam, hogy mit lehetne üzletszerűen végezni – túl azon, hogy ez addigra már nemcsak üzleti kérdéssé vált. Egyrészt apám öröksége miatt, másrészt anyai ágon a Kecskemét anno-ban is szereplő Szél családból származunk. A vér nem válik vízzé, ezért kerestem az utat, hogy miként tudnám hivatásszerűen végezni ezt a tevékenységet a céges versenykorszak után. Végül is 2009-ben pályáztunk, először két hektárra, utána 2010-ben még négy hektárra. Később kiderült, hogy mivel a gazdasági válság miatt nagyon sokan visszamondták a pályázatot, ez a közepes méretű beruházás



az egyik legnagyobb méretű vándorfóliás beruházással avanszált.

– **Nyilván az itt látható innovatív megoldások is szerepet játszottak ebben.**

– A technikát igyekeztünk, amennyire lehet, korszerűvé tenni: számítógépes tápoldatozásunk, vezérlésünk van, a vízkezelésünk megfelel az ökológiai szempontoknak. Az esővizet össze tudjuk gyűjteni és 40-50 százalékát hasznosítjuk.

Az elején sárgadinnyével kezdtük, de mára átvette a vezető szerepet a paprika. Biológiai természetstechnikánk van, ami azt jelenti, hogy nálunk nem kemikália, hanem bogarak ölik a bogarakat. Az őszi időszakban ugyan valamelyest kell a lisztharmat ellen védekeznünk, de egyébként szinte egész évben vegyszermentesen tudunk termesztani. Mivel a termékek nagyjából 70 százaléka exportra megy, enélkül nem is tudnánk Németországba és Ausztriába exportálni. Van egy minőségbiztosítási rendszerünk is, a Globalgap, ami a mezőgazdaságban valójában az ISO-nak felel meg.

– **Ezek szerint jó irányba mozdultak el. A mezőgazdaság talán nem is annyira kitett az egyre gyakoribb gazdasági turbulenciáknak.**

– Úgy látjuk, hogy a friss zöldség- és gyümölcsfogyasztásban a jó minőségű termékekre van igény. Igen, maga az irány jó, nekünk egy dolgot kell még megtanulni: kertészkedni. Ebben még nem vagyunk százszázalékosak, nem tudjuk ugyanis

előállítani az eladható mennyiséget, de a minőség nagyjából rendben van. Úgyhogy, most éppen csapatot bővítettünk. Remélhetőleg megerősödünk olyan szakemberekkel, akik ezt a családi vállalkozást a szakmai oldalról segítik.

– **Ahhoz, hogy a gazdaság kiteljesedhessen, milyen infrastrukturális és egyéb fejlesztések szükségesek?**

– Még előttünk áll a következő négy évben egy palántanevelő, egy hűtő-tároló és manipuláló kulturált helyiség kialakítása, illetve ha továbbra is hasonló az igény a mezőgazdasági turizmusra, elképzelhető, hogy falusi vendéglátását is fogunk a telep köré építeni. Nem csak a bort lehet ugyanis jól értékesíteni a vendéglátás formájában, hanem azt mondom, hogy az autentikus mezőgazdaság – ami egészséges ételekről szól – ugyanúgy kombinálható a vendéglátással.

– **Egészen biztosan más ez, mint egy irodai környezet.**

– Imádom csinálni, más, mint számítógép előtt eltölteni 10-12 órát, és vezetői értekezletekre járni. De azt is nagyon jól lehet hasznosítani, a multi egy isteni iskola. Bármely fiataalt bátorítanék arra, hogy próbálja ki. Viszont arra is bátorítanék, hogy ha van érszerű lehetősége, akkor vállalkozzon. Már csak azért is, mert ezt a kettőt nagyon jól lehet kombinálni. Ugyan meg kell szokni az önállóságot, és pénzügyi kockázat is van, de ha valaki a kezdeti nehézségeken

keresztül megy – ez jó pár év, nem szabad türelmetlennek lenni –, akkor viszont egy nagyon jó életformát, életminőséget tud kialakítani a végén.

– **Családi a vállalkozás, kik csinálják?**

– Feleségem és én egyelőre, de hál' Istennek a két lányunk is egyre inkább bele-belekóstolgat. Hozzáteszem, náluk még egyáltalán nem biztos, hogy ehhez valamikor is valami közük lenne, bár nagyon hasonló szakterületen vannak, az egyikőjük tájépítésznek tanul, a másik élelmiszeripari mérnök lesz.

– **Jut idő a kikapcsolódásra, hogy elmenjenek valahová például?**

– Talán most kezdődik ez, mert az első évek nehezek voltak. Nem is voltak hamis illúzióim, hogy mennyi ideig tart a kezdeti hajtás, mert nekem mindig az volt a dolgom, hogy cégeket építettem. Mindig valami olyan projektben voltam benne, ami utána országos méretűre nőtt, mint például a szélessávú internet elterjesztése.

Héjjas Gábor agrárvállalkozó

Született: Kecskemét, 1969.

Tanulmányai:

- Bányai Júlia Gimnázium
- Kereskedelmi és Vendéglátóipari Főiskola

Pálya, tapasztalat:

- Belgium és Anglia vendéglátás
- 10 év vegyipar
- 2000-től informatika, telekommunikáció
- Magyar Telekom lakossági, nyilvános és nagykereskedelmi üzletágvezető
- Microsoft vállalati üzletág-igazgató
- Invitel
- 2006 óta mellék-, 2011-től főfoglalkozásban agrárvállalkozó





szeretnénk, és nemcsak magunkra gondolkunk, a munkatársakra is. Figyelünk arra, hogy a munkának és magánéletnek legyen egyfajta egyensúlya.

– **Látván az eddigi pályáivét, miért nem egyenesen erre felé orientálódtok?**

– Én rettenetesen utáltam a mezőgazdaságot, már csak azért is mert kötelező volt, nekem az apámmal ki kellett járni dolgozni minden nyáron. Rájöttem azonban, hogy ennek volt értelme, mert az ember megtanult dolgozni. De eszembe nem jutott volna, hogy mezőgazdasággal foglalkozzak. A visszatérés viszont azért ment könnyen, mert én mindig is egy természetszerető ember voltam. Ezért veszünk részt most az agrár-környezetgazdálkodási programban is, és vállaltunk olyan kötelezettségeket, amelyek az állat és növényvilág megővését célozzák a munkánk során. Amikor apa elment, körülnéztem, és láttam, milyen értékek vannak itt. Mikor a naplementében a gyurgyalagok felülnek a drótra, és ezt nézni, mikor sétálunk haza az úton, az bizony nem csak megnyugtató az embert, hanem feltölti másnapra is. Így minden napot úgy lehet elkezdni, mintha nem munkával telne.

Nem mondom, hogy hosszú hétvégéket nem csíptünk el eddig is, de nagyjából hat év volt, mire eljutottuk oda, hogy tíz napra

elvonulhatunk. Oké, telefonon elérhetőek vagyunk, és már itt vannak a kollégák, akik tudják a dolgukat, nincs káosz. Ezt folytatni



Magyar fejlesztéseket mutatott be a Knorr-Bremse



A kecskeméti székhelyű Knorr-Bremse Fékrendszerek Kft. a vállalatcsoport haszonjáromű üzletágának stratégiai fontosságú gyártó- és fejlesztő bázisa, valamint a közép-kelet-európai értékesítés központja. Közel 900 főt foglalkoztat Kecskeméten és a budapesti kutatás-fejlesztési központjában. Azok az úttörő megoldások, amelyeket a cégcsoport a 2016-os hannoveri IAA kiállításon mutatott be, a magyar mérnök csapat jelentős hozzájárulásával készültek. A vezető szakmai kiállításon a cég az újfajta vezetéstámogató rendszerekre és az automatizált vezetési funkciókra helyezte a hangsúlyt. A Knorr-Bremse a magyarországi kutatás-fejlesztési központban kifejlesztett, teljesen automatizált teherautóval mutatta be, hogy hogyan végezhető el biztonságosabban és hatékonyabban a telephelyen végzett fel- és lerakodási műveletek. A félpótkocsis szerelvény automatikusan a rakodóálláshoz hajtott, környezetérzékelő rendszere segítségével, intelligens hálózatra kapcsolt fékekkel, illetve vezetés- és kormányvezérlő rendszerekkel ügyesen manőverezett.

Ötven új alkalmazott állt munkába a Graboplastnál



Befejeződött a Graboplast Zrt. kecskeméti gyárának bővítése, melynek során felépült

a parkettagyárhoz kapcsolódó új üzem. A 760 négyzetméteres lakkozó és parkettamegmunkáló egység 640 millió forintból valósult meg (175 millió forintos ingatlan-, és 465 millió forintos technológiai). A gyáregység elindulásával 50 fővel bővült a Kecskeméten dolgozó eddigi állomány. A termelés felfutását követően mintegy 10 százalékkal növekedhet a vállalat árbevétele. Olyan speciális felületkezelési technológiát vezettek be a gyárban, amelynek köszönhetően új típusú fa padlóburkolók készülhetnek. A Graboplast a parkettakészítés során a korszerű technológia mellett a környezetvédelmi szempontokra is kiemelt figyelmet fordít. A kecskeméti gyár PEFC tanúsítvánnyal rendelkezik, amely igazolja, hogy csak olyan forrásból szereznek be fa alapanyagot, ahol fenntartható erdőgazdálkodás folyik, azaz a felhasznált fákat újratelepítik. A gyárfejlesztés keretében a Graboplast bemutatóteremként is működő outletet is nyitott, ahol a lakossági és közületi érdeklődők egyaránt gyári áron vásárolhatnak a cég parkettakinálatából.

Két és fél milliárdos támogatás robotizálásra



A kormány az év végén megnyitja azt a 2,5 milliárd forintos pályázati keretet, amelynek révén robotizálási és automatizálási miniprojektet hozhatnak létre magyar kkv-k. A hírt Lepsényi István, a Nemzetgazdasági Minisztérium gazdaságfejlesztésért és -szabályozásért felelős államtitkára jelentette be. A döntés indoklásából kiemelte, hogy az állami támogatásoknál egyre inkább a hatékonyságnövelés, a korszerű technológia alkalmazása a meghatározó szempont, miközben a munkaerőhiány miatt a létszámnövelést a létszám megtartásra korlátozzák. Lepsényi István már lapunkban is beszélt arról, hogy az elmúlt időszak legnagyobb változása a gazdaságban a digitalizálás térnyerése, vagyis a negyedik ipari forradalom. A kormány létrehozta az Ipar 4.0 platformot,

melynek célja a legmodernebb eszközök, módszerek (robotizálás, automatizálás, gépek internetes összekapcsolása) gyors elterjesztése a magyar gazdaságban. Ennek érdekében 2017-ben hét olyan mintavállalatot hoznak létre, ahol a kkv-k megismerhetik a legkorszerűbb gyártási technológiákat. A nagyvállalatok sem maradnak ki a programból: a nagyvállalati támogatási program keretében, hazai költségvetési forrásból idén 15 milliárd forintot kaphattak a cégek és jövőre is hasonló összeg áll rendelkezésre.

A RITZ Kft. jubileumi ünnepségen avatta fel kadafalvi gyártócsarnokát



Kecskemét-Kadafalván 1996-ban, egy bérelt csarnokban kezdte meg a gyártást, 20 alkalmazottal a Ritz Kft. Az 1904-ben Hamburgban alapított, minősége és megbízhatósága miatt ismert cég egy nemzetközi háttérrel rendelkező ipari vállalat, mely a vezető gyártók közé tartozik a kis- és középfeszültségű váltók, érintésvédett áram-sínrendszerek és a speciális felhasználású teljesítménytranszformátorok gyártása terén. Mára már szerte a világon hét telephellyel rendelkeznek. 2013-ban – számos jelentős fejlődési mérföldkövet átlépve – eldőlt: a Ritz csoport állandó telephelyet szeretne építtetni, ezzel is biztosítva a tartós és minőségi váltógyártást Magyarországon. Ekkor vásárolták meg a jelenlegi telephelyet és épült fel az gyártócsarnok és az irodaépület közel fél év alatt összesen 7680 négyzetméteren. Az immáron saját tulajdonban lévő telephely másfél milliárdos beruházást jelentett a cégnek, melyet teljes mértékben saját tőkéből fedeztek. A munka itt már 2016. január óta működik, az avatással azért vártak idén őszig, mert így egyszerre 3 jubileumot ünnepelhetnek: a cég kecskeméti jelenlétének 20 éves, az osztrák cég alapításának 60., a hamburgi anyavállalat alapításának pedig a 70. évfordulóját.

Füredi Busz Kft.

buszvezetőképzés személyszállítás

Beszélgetés Füredi Erikával, a Füredi Busz Kft. ügyvezetőjével

A kirándulási szezon kellős közepén járunk, ha nincs még ötlet, hogy mivel menjünk céges kiruccanásra, osztálykirándulásra, esetleg családi, baráti körben szüreti fesztiválra, vagy a helyi vállalkozások munkaerő-szállítási problémáira is kézenfekvő választás a Füredi Busz Kft. Aki pedig a buszra nem utasként, hanem hivatásként tekintene, azt akár megtanítják egy újabb szakmára is, hiszen buszvezetőket is képeznek. Füredi Erikával, a folyamatosan fejlődő Füredi Busz Kft. ügyvezetőjével beszélgettünk.

Hogy mennyire népszerű Kecskeméten a Füredi, jól szemlélteti Füredi Erika története: – Elmentem egy cipőboltba, megkérdezték, hogy milyen jellegű cipőt szeretnék, mivel foglalkozom? Irodában dolgozom. És hol? – kérdezték. Egy autósiskolában. Csak nem a Füredinél? Meglepett a dolog: talán rám van írva? – kérdeztem. Nem, csak Önöket ismerjük a legjobban – hangzott a válasz.

Tény, hogy a Füredi gépjárművezető-képzése rég beivódott a kecskeméti közutdatba, évtizedes szolgáltatási és minőségi paramétereire miatt. Azért oly sikeres, mert köztudott, hogy minden gépjárművezetéssel kapcsolatos tevékenységüket magas színvo-



nalon művelik, amit számos elismerésük is alátámaszt. Ebbe a vonulatba a személy- és tehergépjármű-vezetői oktatás mellett a buszvezetőképzés vagy a bel- és külföldi buszkirándulások lebonyolítása éppúgy beletartozik.

– D-kategóriás oktatásunk 2000 óta működik – mondja Füredi Erika –, de azóta már természetesen korszerűsítettük a gépjárműparkot: bővítettük, fiatalítottuk, a személyszál-

lításban és oktatásban egyaránt. Mind a két buszkategóriában, a D- és D1-ben is vállalunk oktatást, C-kategóriás jogosítvánnyal bármelyikre lehet jelentkezni.

Ma már az elméleti részt sem kell feltétlenül tantermi keretek között megtanulni. Sőt, anélkül még kényelmesebb is. A Füredi távoktatási partnercége kényelmesen, az interneten tanítja meg a tudnivalókat – bármelyik kategória esetében –, majd egy igazolást ad, hogy náluk megfelelt az illető, felkészült a vizsgára. Utána a Füredinél lejelentik a jelöltet a hatósági elméleti vizsgára. – Emellett nagy hangsúlyt fektetünk arra is, hogy a nálunk végzett buszvezetők a mai kor kihívásainak maradéktalanul megfeleljenek, és a nemzetközi piacon is megállják a helyüket. Ennek keretében lehetőség van alap- és középfokú nyelvtanfolyamokra angol és német nyelvből, és nyilván akár nyelvvizsgára is felkészítjük őket, amennyiben igénylik – ez a szolgáltatás természetesen mindenki számára nyitott, nem csak a leendő buszvezetőket érinti.

Arra a kérdésre, hogy miért a Füredit választja, aki képzésre szeretne jelentkezni, Füredi Erika így válaszolt: – A nálunk képzésben résztvevők azért vannak szerencsés helyzet-



- Kategóriás képzések
- Felntt képzés
- Nyelvtanítás és nyelvvizsga
- Buszbérlés
- GKI és ADR tanfolyamok
- Vezetéstechnika

Kecskemét, Izsáki út 2.
+3620/349 4382
www.furedi.eu **info@furedi.eu**

ben, mert kiváló minőségű oktatójárművekkel rendelkezünk – nem mindegy, hogy min tanult az ember. Mercedes O404-es buszunkat már régebben hazahoztuk a külföldi munkából, ez azért lényeges, mert a nyugati kívánalmaknak is megfelelt. A kisebb oktatóbuszunk pedig egy szintén kifogástalan Mercedes-Benz Sprinter.

A szakember elmondta, három hétig tart az oktatás, több csoport közül is választhat a jelentkező aszerint, hogy mely időpontok felelnek meg neki a leginkább. Nyáron gyorsított tanfolyamot is szerveznek, az év többi részében általában hétvégén tartják a foglalkozásokat. De hétközben a hétfő-szerda-pénteki vagy a kedd-csütörtöki tanfolyamra is lehet jelentkezni.

– A Füredi Busz Kft. 2012-ben alakult, akkor még csak egy autóbusszal, azóta már öt járművel állunk a megrendelők rendelkezésére, köztük három nagy, 49-51 fős, kettő pedig 16-18 fős kisbusz. A nagyobbak 30 főtől, a kisebbek pedig már 10-12 főtől igénybe vehetők, kevesebb főt pedig egy 9 személyes Toyota Hiace-szel tudunk szállítani. Gyakorlatilag 8-51 személyig tudjuk vállalni a személyszállítást. Nagy logisztikai cégeknek is szolgáltatunk, például kamionosokat hozunk haza karácsonykor, szilveszterkor, húsvétkor, és évközben is, ha szükséges. De olyan is előfordul, hogy három család összefog, elmennek 3 napra raftingolni, vagy ilyenkor egy szüreti fesztiválra. 10-12 embernek jobban megéri buszt bérelni, mint több kocsival utazni.

– Állandó forgásban van mind a négy-öt busz, most még bővül is a flotta, hiszen folyamatosan külföldi munkáról hazahozunk egy csúcscatégoriás 51 személyes Mercedes Travegot, amely európai körutakra vitte Párizsból a turistákat. Hatalmas, megbízható jármű, minden szükségessel felszerelve.

Leggyakrabban egyébként francia- és olaszországi körutakra veszik igénybe a Füredi Busz szolgáltatásait. De nagyon sok az osztálykirándulás és ebben az időszakban a céges rendezvények, bortúrák, csárdalátogatások – rövidebb és hosszabb utak egyaránt.

– Kisebb-nagyobb csoportokat szállítunk, a feladatnak megfelelő buszokkal. Rugalmasak vagyunk, akkor és oda megyünk, amikor és ahová kéri. Következő lépésként pedig a kecskeméti és megyei cégeknek szeretnénk segíteni, számos helyen problémát jelent a dolgozók szállítása, ebben is szeretnénk partnerei lenni a helyi vállalkozásoknak.

Ha utazna, kirándulna – céggel, családdal barátokkal –, dolgozóit szállítaná vagy jogszabályt szeretne, a Füredinél találja meg a legemberibb, legoptimálisabb megoldást.



Akit a kerozingőz megcsapott



Bemutatjuk Berta László spottert

– Az ön cége, a BertAudio, professzionális hangtechnikával foglalkozik. Az ember azt gondolná, hogy egyenes az út a hifi, de inkább a high-end felé. Ám ön a füle helyett a szemét kínálja meg élményekkel. Hogyan lett a fotózás a hobbija?

– Az első munkahelyemen nagyon jó barátságba kerültem Vincze Jánossal, aki akkor Kecskemét híres amatőr fotósa volt. Jani bácsi megtanított sok mindenre. Fotózásra, laborálásra, még a színes dia előhívására is. Ez egy lökést adott, hogy fiatalon elkezdjek fotózni, de abban az időben inkább csak élményképeket készítettem. Harminchárom évvel ezelőtt megalapítottam a céget, és rá hét évre kapcsolatba léptem egy nagy

amerikai céggel, a Harman Pro Group-pal, amelyet azóta is képviselek Magyarországon. Ekkor elkezdődött egy olyan folyamat az életemben, ami nagyon sok utazással járt, és jár a mai napig. Az utazásaim során elővettem a fényképezőgépet, és megpróbáltam úgy fényképezni, hogy ne csak tipikus utazós képek szülessenek, hanem legyen köztük egy-egy portré, egy-egy jó zsánerkép is. Így kezdődött el komolyabban a fotózás.

- Milyen irányt vett az érdeklődése?
- Kaptam egy meghívást a Leica-tól egy

fotótáborba, Lábodra. Ott találkoztam először a természetfotózással. Egy nagyon neves fotóművész tartotta az előadásokat, gyakorlatokat. Jártam a természetet, egyre



több képet készítettem. A változás akkor következett be, amikor átálltam a diára. Mindenki azt mondta, menjek a szegedi Dusha Bélához, mert ez a híres fotóművész hívja elő a természetfotósok krémjének diáit is. Így kerültem bele egy illusztris, exkluzív társaságba. Máté Bence, Kármán Balázs, dr. Molnár Gyula, Baranyai Antal, Barkóczi Csaba... Nagy nevek közé csöppentem. Az alapom megvolt, ebben a társaságban pedig hamar tudtam eredményeket elérni. A legnagyobb siker akkor értem el, amikor Sri Lankán az év természetfotósává választottak 2004-ben. De Belgiumban is volt önálló kiállításom egy katedrálisban, majd Delhiben, a Magyar Intézetben. Indiában 5-6 millió példányszámos újságokban féloldalas cikkek jelentek meg rólam. A legnagyobb öröm az volt, amikor legna-



gyobb példaképpemmel, Steve McCurry-vel egy oldalon szerepeltünk.

– **Hogyan csapott át spotterkedésbe?**

– Munkából adódóan nagyon sokat repülök. De a repülést, a repülőket mindig is szerettem. Sorakatonaként lokátoros voltam a kecskeméti reptéren. Ott szálltak le és fel a gépek mellettünk. Imádtam az éjszakai repülés fényeit, nézegetni a repülőket, de az igazi lökést Temesvári Péter, egy nagyon híres spotter adta, amikor elvitt repülőgépeket fotózni. Tőle láttam a mesterfogásokat, és indultam el az úton.

– **Hogyan lehetne egy mondatban megfogalmazni a spotterkedés lényegét?**

– Megpróbáljuk lefényképezni a repülőgépet minél szebben, minél élesebben úgy, hogy a lehető legtöbbet mutassa magából.

– **Melyik repülő válik alkalmassá arra, hogy „célpont” legyen?**

– Gyakorlatilag mindegyik. A kihívás az, hogy tökéletes képek szülessenek. Mert hiába van ott a kiszemelt repülő az ember orra előtt, a külső körülmények miatt sok esetben nagyon nehéz jó képet csinálni.

– **Mi kell a jó képhez?**

– Jó fény. És az gyakorlatilag ritkán adódik. Előfordul, hogy nincs elég fény, ha meg van, akkor sokszor épp szembe süt a Nap, ellenfényes minden. De olyan is van, amikor nagy a levegő páratartalma, és lehetetlen éles képet csinálni. Sokszor kell kimenni, hogy az ember ne csak elcsípjén egy különleges gépet, de azt tökéletesen le is tudja fotózni.



– **Mitől különleges egy gép?**

– Például az Airbus A320 egy nagyon elterjedt gép, amiből az ember egy reptéren lát nyolc-tíz, vagy akár többet is. Mégis mind más, mind egyedi. Egyrészt az oldalszáma egyiknek se ugyanaz, az ember igyekszik közülük mindet összegyűjteni. Másrészt vannak a díszfestésű gépek, amiket alkalmakra – évfordulóra, reklám-céllal festenek ki. Ezeket nagyon nagy örömmel elcsípjén. Hongkongban láttam az ANA japán légitársaság Star Wars festésű gépét, amit már régóta szeretnék lefotózni. De olyan messze volt, hogy most sem sikerült. Ez a nagy scalp tehát még hátravan.

– **Elcsípi az ember a zsákmányt vagy tudatosan készül?**

– Vannak információk, melyek alapján fel lehet készülni. Ilyen a Flightradar24 nevű

weboldal, ahol a világ összes levegőben lévő gépe látható és követhető. Látjuk, mikor jön felénk, ki tudjuk számítani, mikor kerül a látómezőnkbe. Maga a felkészülés is izgalmas, de az adrenalin igazán akkor tetőzik, amikor feltűnik a gép a horizonton. És van a másik nagy élmény, amikor elmegyünk Vecsésre, és egyszer csak érkezik egy gép Ferihegyre, amit nem is jeleztek. Egy kényszerleszállás. Vagy egy katonai repülőgép. Vagy egy tanker. Egy csapatszállító repülő... És azt elkapni, na, az igazán nagy élmény!

– **Létezik-e szervezett események is?**

– Vannak hadgyakorlatok, ahol tartanak nyílt napokat. Ilyen a Tiger Meet, melynek most már a kecskeméti Szentgyörgyi Dezső Harcászati Repülőezred Puma százada is teljes körű tagja. Ezeken a gyakorlatokon olyan





repülőszázadok vesznek részt, amelyeknek a századjelvényében egy nagymacska van. Ezek a gépek ilyenkor ki vannak festve.

Gyönyörűek, egyediek és rendkívül különlegesek! Mi már most lázban vagyunk, hogy sikerül-e regisztrálni. Fenn van már a honlapon, tudjuk, hogy jövőre Bretagne-ban lesz. És reménykedünk, hogy sikerül bejutnunk!

– Milyen fórumokon mutathatják be képeiket a spotterek?

– Vannak nemzetközi honlapok (aviationspotters.net, spotter.hu), ahova fel lehet tölteni a képeket, de én nem nagyon szoktam. Azért, mert úgy gondolom, nekem kialakult egy stílusom, látásmódom, ami nem feltétlen felel meg a kötött szabályok-

nak. Nekem például fontos az aranymetszés, szeretem a környezetbe behelyezni a gépet... Így aztán elsőszámú helyem a Facebook, oda töltöm fel a képeimet. Kecskeméten volt már kiállításom, „Egek, gépek, képek” címmel, Temesvári Péterrel és Németh Zoltánnal közösen.

– Kudarcélmény?

– A legnagyobb kudarcom az volt, amikor elmentem Hongkongba. Egy magyarországi barátom összehozott egy ottani spotterrel, aki felvitt bennünket egy hegyoldalra, ahonnan rá lehetett látni a repülőtérré. Egy 32 gigás új kártyát tettem be a gépbe. Hazajöttem, letöltöttem hét képet, és a többi elveszett...

– Sikerélmény?

– Nekem az, hogy ha lefotózhatok egy repülőt, sikerélmény. Hogy ott vagyok kint a természetben, felfedezek jó spotter helyeket. Engem ez tesz nagyon boldoggá.

– Van olyan scalp, ami után vágyódik, ami tervben van?

– Nem vágyódom a repülőgépek után, mert gyakorlatilag majdnem mind megvan. Vannak különleges gépek, amiket sikerült megfotóznom. A malajziai szultán gépét, a thaiföldi király repülőgépét, a maláj A340-est, amiből nagyon kevés van még a világon, egy indonéz Herculeset különleges festéssel. A Star Wars-os persze jó lenne a festése miatt. Van viszont egy nagy álmom: elmenni a Red Flag-re. Ez az esemény a Nellis Légibázison van egy évben négyszer, ott az összes amerikai típus repül. Másfél-két órán keresztül csak felfelé szállnak! Fantasztikus élmény!

– Mi motiválja, hogy újra és újra belevágjon, meddig lehet ezt csinálni?

– Van Moldovának egy könyve, az „Akiket a mozdony füstje megcsapott”, na, mi spotterek így vagyunk a kerozिंगózzel. Nem tudunk vele betelni...

Csenki Csaba



Cikkünket Berta László fotóival illusztráltuk

ÚJ TOYOTA HILUX



TOYOTA

ALWAYS A
BETTER WAY



NHP FINANSZÍROZÁS, FIX 2,5% KAMATTAL*

Megérkezett az új Toyota Hilux. A legendás pick-up, amely 1968 óta folyamatosan hódít, bármerre is jár. Az autó áttervezett alváza és karosszériája hihetetlen teherbírással és vontatási képességgel rendelkezik, ehhez pedig izgalmas, újszerű megjelenés és kiváló minőségű utastér párosul. Az új Hilux mindenütt helytáll, legyen szó akár kemény terepről vagy hétköznapi autózásról. Fedezze fel a minden kalandra kész, új Hiluxot, és tapasztalja meg, miért tartják legyőzhetetlennek a világ egyik legkedveltebb pick-upját!

Linartech Autó Kft.

6000 Kecskemét, Mindszenti körút 43.

Telefon: +36 76 956 494

Fax: +36 76 956 493

Mobil: +36 20 504 4944

www.toyotalinartech.hu

info@linartechauto.hu

*Kedvezményes finanszírozásunk 2016. január 4-től megkötött új Yaris Van, Proace és Hilux modellekre kötött vevőszervezőkre érvényes - ha a szerződő megfelel az egyedi feltételeknek - visszavonásig. A Toyota Pénzügyi Zrt. forint alapú, változó kamatozású, zártvégű pénzügyi lízing kalkulációja. A THM meghatározása az aktuális feltételek, illetve hatályos jogszabályok figyelembevételével történt, a feltételek változása esetén mértéke módosulhat. A fenti ajánlatok teljes körű casco biztosítás megkötése és teljes futamidő alatti fenntartása esetén érvényesek. Ennek díja előre nem ismert, így a THM azt nem tartalmazza. A THM mutató nem tükrözi a finanszírozás kamatkockázatát. A kalkuláció tájékoztató jellegű, a Toyota Pénzügyi Zrt. a kondíciók változtatásának jogát fenntartja. A kedvezményes finanszírozás minden más, az adott modellre vonatkozó központi kedvezménnyel összevonható. A képen látható gépkocsi illusztráció. A Hilux kombinált üzemanyag-fogyasztása 6,4-7,8 l/100 km, kombinált CO₂-kibocsátása 169-204 g/km. További feltételek és részletek a Toyota Márkakereskedésekben.

Kecskeméti Médiacentrum A VÁROSRA NYITOTTAN



KECSKEMÉTI LAPOK



HIROS.HU